
3 1761 11649321 4


Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

https://archive.org/details/31761116493214

CAI
XC2
-1990
T67

Government
Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 1

Wednesday, November 7, 1990
Tuesday, November 20, 1990

Chairman: Robert Corbett

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 1

Le mercredi 7 novembre 1990
Le mardi 20 novembre 1990

Président: Robert Corbett

Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on

Canada–United States Air Transport Services

Procès-verbaux et témoignages du Comité spécial sur les

Services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

LIBRARY
JAN 31 1991
University of Toronto

RESPECTING:

Organization meeting pursuant to Standing Order 106(2)

Order of Reference relating to Canada–United States Air Transport Services

CONCERNANT:

Réunion d'organisation conformément à l'article 106(2) du Règlement

Ordre de renvoi relativement aux services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

---

APPEARING:

The Honourable Doug Lewis,
Minister of Transport

WITNESSES:

(See back cover)

COMPARAÎT:

L'honorable Doug Lewis,
ministre des Transports

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989–90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989–1990

35320–1

SPECIAL COMMITTEE ON CANADA-UNITED STATES AIR TRANSPORT SERVICES

Chairman: Robert Corbett

Vice-Chairman: Ken Atkinson

Members

Iain Angus
Harry Chadwick
Joe Comuzzi
Robert Corbett
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Geoff Wilson—(8)

(Quorum 5)

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

Pursuant to Standing Order 114(3):

On Tuesday, November 6, 1990:

Les Benjamin replaced Iain Angus.

On Wednesday, November 7, 1990:

Ross Belsher replaced Denis Pronovost;

Stan Keyes replaced Joe Comuzzi.

On Thursday, November 8, 1990:

Iain Angus replaced Les Benjamin;

Denis Pronovost replaced Ross Belsher;

Joe Comuzzi replaced Stan Keyes.

On Thursday, November 15, 1990:

Larry Schneider replaced Geoff Wilson.

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Président: Robert Corbett

Vice-président: Ken Atkinson

Membres

Iain Angus
Harry Chadwick
Joe Comuzzi
Robert Corbett
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Geoff Wilson—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

Conformément à l'article 114(3) du Règlement:

Le mardi 6 novembre 1990:

Les Benjamin remplace Iain Angus.

Le mercredi 7 novembre 1990:

Ross Belsher remplace Denis Pronovost;

Stan Keyes remplace Joe Comuzzi.

Le jeudi 8 novembre 1990:

Iain Angus remplace Les Benjamin;

Denis Pronovost remplace Ross Belsher;

Joe Comuzzi remplace Stan Keyes.

Le jeudi 15 novembre 1990:

Larry Schneider remplace Geoff Wilson.

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CAI
XC2
-1990
T67

ORDERS OF REFERENCE

Extract from the Votes & Proceedings of the House of Commons of Monday, October 29, 1990:

IT WAS ORDERED,—That the subject-matter of the proposed Canada-United States Air Transport Agreement negotiations be referred to a Special Committee of this House of Commons for the purpose of public consultation;

That the Special Committee be asked to conduct a series of public hearings in cities across Canada and in Washington, D.C., in order to canvass the views of communities, provinces, the aviation industry, labour groups, the business community, the tourist industry and the shipping and travelling public;

That the Special Committee be granted the powers of a Standing Committee of this House; and

That the Special Committee report back to the House no later than January 15, 1991; provided that, if the House is not then sitting, the report shall be deemed submitted on the day it is deposited with the Clerk of the House.

Extract from the Votes & Proceedings of the House of Commons of Friday, November 2, 1990:

IT WAS ORDERED,—That, further to the Order adopted on Monday, October 29, 1990, a Special Committee of the House of Commons on Canada-United States Air Transport Services be appointed;

That the Committee have all the powers of a Standing Committee;

That the Committee have the power to travel and adjourn from place to place within Canada and to travel to Washington and that the necessary staff do accompany the Committee; and

That the Committee submit its report no later than January 15, 1991, provided that, if the House is not sitting, the report will be deemed submitted on the day it is deposited with the Clerk of the House of Commons.

ATTEST

ROBERT MARLEAU

The Clerk of the House of Commons

ORDRES DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du lundi 29 octobre 1990 :

IL EST ORDONNÉ,—Que la question des négotiations projetées concernant l'entente Canada—États-Unis sur le transport aérien soit déférée à un comité spécial de la Chambre en vue de consulter le public;

Que le comité spécial tienne des audiences publiques dans diverses villes du Canada et à Washington, D.C., afin de sonder l'opinion des collectivités, des provinces, de l'industrie aéronautique, des groupes de travailleurs, du monde des affaires, de l'industrie touristique, des expéditeurs et des voyageurs du grand public;

Que le comité spécial ait les pouvoirs d'un comité permanent de la Chambre; et

Que le comité spécial fasse rapport à la Chambre au plus tard le 15 janvier 1991; si la Chambre ne siège pas à cette date, le rapport sera réputé avoir été présenté le jour où il sera déposé auprès du Greffier de la Chambre

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du vendredi 2 novembre 1990 :

IL EST ORDONNÉ,—Que, comme suite à l'ordre adopté le lundi 29 octobre 1990, un Comité spécial de la Chambre des communes sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis soit institué;

Que le comité ait les mêmes pouvoirs qu'un comité permanent;

Que le comité ait le pouvoir de se déplacer ou de siéger au Canada et de se déplacer à Washington et que le personnel nécessaire l'accompagne; et

Que le comité présente son rapport au plus tard le 15 janvier 1991, pourvu que, si la Chambre ne siège pas, le rapport sera réputé avoir été présenté le jour où il sera déposé auprès du Greffier de la Chambre des communes.

ATTESTÉ

Le Greffier de la Chambre des communes

ROBERT MARLEAU

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, NOVEMBER 7, 1990
(1)

[*Text*]

The Special Committee on Canada–United States Air Transport Services met at 3:35 o'clock p.m. this day, in Room 536 Wellington Building, for the purpose of organization.

Members of the Committee present: Ken Atkinson, Ross Belsher, Les Benjamin, Harry Chadwick, Robert Corbett, Stan Keyes, Geoff Wilson.

The Clerk of the Committee presided over the election of a Chairman.

Ross Belsher moved,—That Robert Corbett do take the Chair of this Committee as Chairman.

The question being put on the motion, it was agreed to.

Accordingly, Robert Corbett was declared duly elected Chairman of the Committee.

The Chairman took the Chair.

Ken Atkinson proposed to move,—That Denis Pronovost be elected Vice–Chairman of this Committee.

Whereupon the Chairman ruled that Mr. Atkinson's proposed motion is not receivable because Mr. Pronovost, having been substituted by Mr. Belsher at the beginning of the meeting, is not currently a Member of the Committee and, consequently, cannot be nominated to the position of Vice–Chairman.

Stan Keyes moved,—That Sergio Marchi be elected Vice–Chairman of this Committee.

After debate, the question being put on the motion, it was negatived.

Ross Belsher moved,—That Ken Atkinson be elected Vice–Chairman of this Committee.

After debate, the question being put on the motion, it was agreed to on the following division:

YEAS

Ross Belsher	Harry Chadwick
Les Benjamin	Geoff Wilson—(4)

NAYS

Stan Keyes—(1)

Accordingly, Ken Atkinson was declared duly elected Vice–Chairman of the Committee.

The Orders of Reference dated Monday, October 29, 1990 and Friday, November 2, 1990 being read as follows:

Ordered,—That the subject–matter of the proposed Canada–United States Air Transport Agreement negotiations be referred to a Special Committee of this House of Commons for the purpose of public consultation;

That the Special Committee be asked to conduct a series of public hearings in cities across Canada and in Washington, D.C., in order to canvass the views of communities, provinces, the aviation industry, labour groups, the business community, the tourist industry and the shipping and travelling public;

PROCÈS–VERBAUX

LE MERCREDI 7 NOVEMBRE 1990
(1)

[*Traduction*]

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis tient aujourd'hui à 15 h 30, dans la salle 536 de l'Édifice Wellington, sa séance d'organisation.

Membres du Comité présents: Ken Atkinson, Ross Belsher, Les Benjamin, Harry Chadwick, Robert Corbett, Stan Keyes, Geoff Wilson.

Le greffier du Comité préside à l'élection du président.

Ross Belsher propose,—Que Robert Corbett soit élu président du Comité.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Robert Corbett est donc déclaré dûment élu président du Comité.

Le président prend place au fauteuil.

Ken Atkinson soumet la motion suivante,—Que Denis Pronovost soit élu vice–président du Comité.

Sur ce, le président déclare non recevable la motion soumise par M. Atkinson parce que M. Pronovost, ayant été remplacé par M. Belsher au début de la réunion, n'est présentement pas un membre du Comité et, par conséquent, ne peut pas être nommé au poste de vice–président.

Stan Keyes propose,—Que Sergio Marchi soit élu vice–président du Comité.

Après débat, la motion, mise aux voix, est rejetée.

Ross Belsher propose,—Que Ken Atkinson soit élu vice–président du Comité.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée par le vote suivant :

POUR

Ross Belsher	Harry Chadwick
Les Benjamin	Geoff Wilson—(4)

CONTRE

Stan Keyes—(1)

Ken Atkinson est donc déclaré dûment élu vice–président du Comité.

Lecture des ordres de renvoi du lundi 29 octobre 1990 et du vendredi 2 novembre 1990 est donnée en ces termes :

Il est ordonné,—Que la question des négotiations projetées concernant l'entente Canada—États–Unis sur le transport aérien soit déférée à un comité spécial de la Chambre en vue de consulter le public;

Que le comité spécial tienne des audiences publiques dans diverses villes du Canada et à Washington, D.C., afin de sonder l'opinion des collectivités, des provinces, de l'industrie aéronautique, des groupes de travailleurs, du monde des affaires, de l'industrie touristique, des expéditeurs et des voyageurs du grand public;

That the Special Committee be granted the powers of a Standing Committee of this House; and

That the Special Committee report back to the House no later than January 15, 1991; provided that, if the House is not then sitting, the report shall be deemed submitted on the day it is deposited with the Clerk of the House.

Ordered,—That, further to the Order adopted on Monday, October 29, 1990, a Special Committee of the House of Commons on Canada-United States Air Transport Services be appointed;

That the Committee have all the powers of a Standing Committee;

That the Committee have the power to travel and adjourn from place to place within Canada and to travel to Washington and that the necessary staff do accompany the Committee; and

That the Committee submit its report no later than January 15, 1991, provided that, if the House is not sitting, the report will be deemed submitted on the day it is deposited with the Clerk of the House of Commons.

On a motion of Harry Chadwick, it was agreed,—That the Committee print 550 copies of its *Minutes of Proceedings and Evidence*.

On a motion of Geoff Wilson, it was agreed,—That the Chairman be authorized to hold meetings to receive testimony and authorize the printing of evidence when a quorum is not present, provided that at least three members are present, including the Chairman or the Vice-Chairman, and that both Government and Opposition members are present.

On a motion of Les Benjamin, it was agreed,—That all Committee meetings pertaining to the future business of the Committee be held in camera; that one transcript of the said meeting be produced to be kept in the Clerk's office for consultation and; that all these transcripts be destroyed at the end of the session.

At 4:00 o'clock p.m., by unanimous consent, the Committee proceeded *in camera*.

It was agreed,—That the the Committee retain the services of at least one research officer from the Library of Parliament, as needed, to assist the Committee in its work, at the discretion of the Chairman.

It was agreed,—That the Chairman, on behalf of the Committee, be authorized to enter into a contract for research services with David Cuthbertson for the period of November 12, 1990, to January 18, 1991, for a total not to exceed $18,000.

It was agreed,—That the Chairman be empowered to retain the services of a media relations firm, up to an amount not to exceed $18,000.

It was agreed,—That the Clerk of the Committee, in consultation with the Chairman, issue a press release to announce the Committee's activities and to invite the public to make submissions or requests to appear.

Que le comité spécial ait les pouvoirs d'un comité permanent de la Chambre; et

Que le comité spécial fasse rapport à la Chambre au plus tard le 15 janvier 1991; si la Chambre ne siège pas à cette date, le rapport sera réputé avoir été présenté le jour où il sera déposé auprès du Greffier de la Chambre.

Il est ordonné,—Que, comme suite à l'ordre adopté le lundi 29 octobre 1990, un Comité spécial de la Chambre des communes sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis soit institué;

Que le comité ait les mêmes pouvoirs qu'un comité permanent;

Que le comité ait le pouvoir de se déplacer ou de siéger au Canada et de se déplacer à Washington et que le personnel nécessaire l'accompagne; et

Que le comité présente son rapport au plus tard le 15 janvier 1991, pourvu que, si la Chambre ne siège pas, le rapport sera réputé avoir été présenté le jour où il sera déposé auprès du Greffier de la Chambre des communes.

Sur motion de Harry Chadwick, il est convenu,—Que le Comité fasse imprimer 550 exemplaires des *Procès-verbaux et témoignages*.

Sur motion de Geoff Wilson, il est convenu,—Que le président soit autorisé à tenir des séances pour entendre des témoignages et à en autoriser l'impression en l'absence de quorum, pourvu qu'au moins trois membres du comité soient présents, y compris le président ou le vice-président, et que le gouvernement et l'opposition soient tous deux représentés.

Sur motion de Les Benjamin, il est convenu,—Que toutes les séances du Comité portant sur ses travaux futurs aient lieu à huis clos; qu'une seule transcription soit produite et conservée au bureau du greffier pour consultation; et que lesdites transcriptions soient détruites à la fin de la session.

À 16 h 00, par consentement unanime, le Comité adopte le *huis clos*.

Il est convenu,—Que le Comité, s'il le juge utile à la discrétion du président, retienne les services d'au moins un attaché de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

Il est convenu,—Que le président, au nom du Comité, soit autorisé à entrer en contrat avec David Cuthbertson et charger ce dernier de travaux de recherche, pour la période du 12 novembre 1990 au 18 janvier 1991, jusqu'à la somme maximum de 18,000$.

Il est convenu,—Que le président soit autorisé à retenir les services d'une firme de relations médiatiques pour une somme ne dépassant pas 18,000$.

Il est convenu,—Que le greffier du Comité, en consultation avec le président, émette un communiqué de presse pour annoncer les travaux du Comité et inviter le public à présenter des mémoires ou à demander de comparaître devant le Comité.

It was agreed,—That, in principle, during public hearings, a period not exceeding 45 minutes be allocated to each witness or group of witnesses to be allocated as follows:

— 10 minutes to each witness or group of witnesses for their opening remarks;

— 10 minutes to the first questioner of each party; and

— 5 minutes to each subsequent questioner.

It was agreed,—That, as established by the Board of Internal Economy, and if requested, reasonable travelling, accomodation and living expenses be, at the discretion of the Chairman, reimbursed to witnesses who have appeared before the Committee, up to a maximum of two representatives of any one organization.

It was agreed,—That the Minister of Transport, the Honourable Doug Lewis, be invited to appear before the Committee on Tuesday, November 20, 1990 at 10:30 o'clock a.m.

It was agreed,—That public hearings commence in Ottawa during the week of November 19, 1990.

It was agreed,—That public hearings commence in Western Canada during the week of November 26, 1990.

It was agreed,—That public hearings commence in Eastern and Central Canada during the week of December 3, 1990.

It was agreed,—That the Committee travel to Washington for a two day visit on December 13 and 14.

It was agreed,—That the necessary staff, including one researcher from each party, do accompany the Committee during its public hearings across Canada and its visit to Washington.

It was agreed,—That the Chairman be authorized to adjust the travel plans in case of logistical complications.

It was agreed,—That, during its public hearings in Western Canada, the Committee hold hearings in Vancouver, Calgary, Edmonton, Regina and Winnipeg.

It was agreed,—That, during its public hearings in Eastern and Central Canada, the Committee hold hearings in Halifax, Moncton, Québec, Montréal and Toronto.

It was agreed,—That, if necessary, Regina can be replaced by Saskatoon and Moncton can be replaced by St. John's.

It was agreed,—That the Chairman request the use of a National Defence aircraft for the Committee's travels.

It was agreed,—That the Committee approve the proposed budget of $250,000 for the fiscal year 1990-91, and that the Chairman be authorized to present the said budget to the Board of Internal Economy.

It was agreed,—That the selection of witnesses be made by a panel composed of the Chairman or the Vice-chairman and one representative from each party.

It was agreed,—That Members submit names of potential witnesses to the Clerk of the Committee as soon as possible.

It was agreed,—That the Clerk of the Committee be authorized to distribute submissions in the language received, provided it is one of the official languages, with translation to follow.

Il est convenu,—Qu'en principe, lors de l'interrogatoire des témoins, une période de 45 minutes soit consacrée à chaque témoin ou groupe de témoins à être accordée comme suit :

— 10 minutes à chaque témoin ou groupe de témoins pour leur exposé;

— 10 minutes au premier intervenant de chaque parti; et

— 5 minutes à chaque autre intervenant.

Il est convenu,—Que, conformément à la politique du Bureau de la Régie Interne et sur demande, les témoins qui auront comparu devant le Comité soient,à la discretion du président, remboursés, au maximum de deux délégués par organisme, pour leurs frais de déplacement, de logement et de séjour, jugés raisonnables.

Il est convenu,—Que le ministre des Transports, l'honorable Doug Lewis, soit invité à comparaître devant le Comité le mardi 20 novembre 1990 à 10 h 30.

Il est convenu,—Que les audiences publiques débutent à Ottawa la semaine du 19 novembre 1990.

Il est convenu,—Que les audiences publiques à être tenues dans l'Ouest du pays aient lieu à partir de la semaine du 26 novembre 1990.

Il est convenu,—Que les audiences publiques à être tenues dans l'Est et au Centre du pays aient lieu à partir de la semaine du 3 décembre 1990.

Il est convenu,—Que le Comité se déplace à Washington les 13 et 14 décembre pour une visite de deux jours.

Il est convenu,—Que le personnel nécessaire, y compris un recherchiste par parti, accompagne le Comité lors de ses audiences publiques à travers le pays et son voyage à Washington.

Il est convenu,—Que le président soit autorisé à modifier le programme de voyage en cas d'imprévus.

Il est convenu,—Que lors de ses audiences publiques dans l'Ouest du pays, le Comité tienne des audiences publiques à Vancouver, Calgary, Edmonton, Regina et Winnipeg.

Il est convenu,—Que lors de ses audiences publiques dans l'Est et au Centre du pays, le Comité tienne des audiences publiques à Halifax, Moncton, Québec, Montréal et Toronto.

Il est convenu,—Qu'au besoin, Regina peut être remplaçée par Saskatoon et Moncton peut être remplaçé par St. John's.

Il est convenu,—Que le président demande l'utilisation d'un avion de la Défense nationale lors des déplacements du Comité.

Il est convenu,—Que le Comité approuve le budget proposé au montant de 250,000$ pour l'année fiscale 1990-1991, et que le président soit autorisé à le soumettre au Bureau de la Régie interne.

Il est convenu,—Que la sélection de témoins soit faite par un groupe de membres formé du président ou du vice-président et d'un représentant de chaque parti.

Il est convenu,—Que les membres soumettent les noms de témoins possibles au greffier du Comité dans les plus brefs délais.

Il est convenu,—Que le greffier du Comité soit autorisé à distribuer les mémoires reçus du public dans la langue originale pourvu que ce soit l'une des langues officielles et que la traduction suivra par la suite.

It was agreed,—That the Clerk, in consultation with the Chairman, be authorized to hire the necessary support staff.

At 5:03 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

TUESDAY, NOVEMBER 20, 1990
(2)

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met at 10:35 o'clock a.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Vice-Chairman, Ken Atkinson, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Appearing: The Honourable Doug Lewis, Minister of Transport.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From the Department of Transport*: Huguette Labelle, Deputy Minister; Louis Ranger, Director General, Air Policy and Programs.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

The Minister made an opening statement and, with the witnesses, answered questions.

At 12:04 o'clock p.m., the Committee adjourned to 3:30 o'clock p.m. today.

AFTERNOON SITTING
(3)

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met at 3:35 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Vice-Chairman, Ken Atkinson, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From the International Association of Machinists and Aerospace Workers*: Robert Biggar, Administrative Assistant to the Canadian Vice-President; Louis Erlichman, Director of Research. *From the Geomatics Industry Association of Canada*: Ed Kennedy, President; Alex Giannelia, Chairman of the Aerial Photography Committee.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

Il est proposé,—Que le greffier, en consultation avec le président, soit autorisé à engager le personnel de soutien requis.

À 17 h 03 le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MARDI 20 NOVEMBRE 1990
(2)

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à 10 h 35, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Ken Atkinson (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Comparaît: L'honorable Doug Lewis, ministre des Transports.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *Du ministère des Transports*: Huguette Labelle, sous-ministre; Louis Ranger, directeur général, Politique aérienne et programmes.

Conformément aux ordres de renvoi datés du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

Le ministre fait une déclaration puis, avec les témoins, répond aux questions.

À 12 h 04, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 15 h 30.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(3)

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit à 15 h 35, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Ken Atkinson (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *De l'Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aéroastronomique*: Robert Biggar, adjoint administratif au vice-président; Louis Erlichman, directeur de recherche. *De l'Association canadienne des entreprises de géomatique*: Ed Kennedy, président; Alex Giannelia, président, Comité de la photographie aérienne.

Conformément aux ordres de renvoi datés du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

Robert Biggar made an opening statement and, with the other witness from the International Association of Machinists and Aerospace Workers, answered questions.

The witnesses from the Geomatics Industry Association of Canada made an opening statement and answered questions.

At 5:13 o'clock p.m., the Committee adjourned to 2:45 o'clock p.m. Wednesday, November 2, 1990.

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

Robert Biggar fait un exposé puis, avec l'autre témoin de l'Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aéroastronomique, répond aux questions.

Les témoins de l'Association canadienne des entreprises de géomatique font un exposé et répondent aux questions.

À 17 h 13, le Comité s'ajourne jusqu'au mercredi 2 novembre 1990, à 14 h 45.

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Wednesday, November 7, 1990

• 1535

The Clerk of the Committee: Hon. members, I see a quorum. Pursuant to Standing Order 106(2), your first item of business is to elect a chairman. I am ready to receive motions to that effect.

Mr. Belsher (Fraser Valley East): I move that Mr. Corbett be elected chairman.

The Clerk: It is moved by Mr. Belsher that Mr. Corbett take the chair of this committee as chairman. Are there any other motions?

Motion agreed to

The Clerk: I declare Mr. Corbett duly elected and invite him to take the chair.

The Chairman: Thank you very much for that resounding vote of confidence.

Let us move right along. I guess we can anticipate that the committee will be electing a vice-chairman, unless there are some objections. So I call for nominations for vice-chairman.

Mr. Atkinson (St. Catharines): Mr. Chairman, I move than Denis Pronovost be elected vice-chairman of this committee.

The Chairman: Denis Pronovost has been nominated for the position of vice-chairman. Are there any other nominations?

Mr. Keyes (Hamilton West): In the interest of fostering what we believe to be a most co-operative committee, I would like to move that Sergio Marchi be nominated as vice-chairman. Given the reputation and the past diligent work by what appears to be many of the members of the Transport Committee, we would hope to continue to foster that exchange of co-operation amongst parties on this committee.

The Chairman: I am going to call on the clerk. Thank you very much for providing me with such an interesting introduction in my first moments in the chair.

Mr. Keyes: Nobody said it would be an easy job, Mr. Chairman.

The Clerk: With regard to the motion that Mr. Pronovost be elected vice-chairman, his position on this committee has been substituted by Mr. Belsher, and with special committees the substitution is effective immediately. You can elect only a member of the committee as chairman or vice-chairman. Right now Mr. Pronovost is not a member of the committee because Mr. Belsher has substituted for him. So unless there is a quick substitution—

Mr. Chadwick (Bramalea—Gore—Malton): I would like to nominate Ken Atkinson.

• 1540

The Chairman: Are there any further nominations? We have nominations for Mr. Marchi and Mr. Atkinson. Would you want a secret ballot, or should we just proceed?

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mercredi 7 novembre 1990

Le greffier du Comité: Honorables députés, je vois que le quorum est atteint. conformément à l'article 106(2) du Règlement, le choix du président est le premier sujet à l'ordre du jour. Je suis prêt à recevoir vos motions à cet effet.

M. Belsher (Fraser Valley-Est): Je propose monsieur Corbett comme président du comité.

Le greffier: Monsieur Belsher proposer que monsieur Corbett soit nommé président. Y a-t-il d'autres motions?

La motion est adoptée

Le greffier: Je déclare donc que monsieur Corbett est dûment élu, et je l'invite à prendre le fauteuil présidentiel.

Le président: Je vous remercie vivement de me témoigner votre confiance de façon aussi unanime.

Poursuivons. Nous allons procéder à l'élection d'un vice-président, à moins que vous n'ayez d'objection. Je serai heureux de recevoir des propositions à ce sujet.

M. Atkinson (St. Catharines): Monsieur le président, je propose que Denis Pronovost soit élu vice-président du comité.

Le président: Denis Pronovost a été proposé pour le poste de vice-président. Y a-t-il d'autres nominations?

M. Keyes (Hamilton-Ouest): Afin de promouvoir le plus de coopération possible au sein du comité, je voudrais proposer que Sergio Marchi soit choisi comme vice-président. Le Comité des transports compte parmi ses membres beaucoup de gens très connus, qui ont fait un excellent travail; nous espérons maintenir l'esprit de coopération entre les différents partis.

Le président: Je vais demander l'avis du greffier. Je vous remercie beaucoup de cette intéressante introduction à mes fonctions de président.

M. Keyes: Personne n'a dit que votre tâche serait facile, monsieur le président.

Le greffier: On a proposé que M. Pronovost soit élu vice-président, or M. Belsher l'a remplacé comme membre du comité, et dans les comités spéciaux, les changements s'appliquent tout de suite. Seuls les membres d'un comité peuvent être élus président ou vice-président. Actuellement M. Pronovost n'est pas membre du comité, car M. Belsher l'a remplacé. Par conséquent, à moins qu'un changement n'intervienne rapidement. . .

M. Chadwick (Bramalea—Gore—Malton): Je voudrais proposer Ken Atkinson.

Le président: Y a-t-il d'autres nominations? Nous en avons pour messieurs Marchi et Atkinson. Vous paraît-il nécessaire que le scrutin soit secret?

[*Text*]

Mr. Benjamin (Regina—Lumsden): Mr. Chairman, I want to make a comment as kindly as I can. One thing I have always resented in 22 years on this committee is people who never showed any interest or never showed up at any transport committee meetings—from all parties—suddenly getting put into prominence. I resent that. There are members of the Conservative Party, the Liberal Party and the NDP who have worked like dogs in this for a lot of years. I am sorry, but Mr. Marchi is an excellent MP and everything else, but I have never seen him involved in any way in transport. Similarly, it applies to the government party and my party. Somebody who has not shown an interest and activity in it does not deserve to be on it. I am sorry, but I cannot support the nomination of my friend to my right.

Mr. Keyes: In defence, Mr. Chairman—

The Chairman: Do you have a question?

Mr. Keyes: I would like to respond, if I may. Mr. Sergio Marchi, of course, is the transportation critic for the Liberal Party. He would not have been put into that esteemed position had he not some background knowledge on the events of the transport committee. Couple that, I think, Mr. Benjamin, with the fact that Mr. Marchi, a long-time member of many different committees for many years, is quite capable, and the fresh face may be a welcome addition to a committee, with fresh ideas, etc.

Mr. Benjamin: Well, if you withdraw, I will nominate you.

Mr. Keyes: Unfortunately I am just a substitute on this committee, or I would gladly take the offer.

The Chairman: The first motion has been moved by Mr. Keyes, that Sergio Marchi be elected as vice-chairman of this committee.

Motion negatived

The Chairman: Also, the name of Ken Atkinson has been entered into the record as a nominee for vice-chairman.

Mr. Benjamin: I will hold my nose.

An hon. member: Could we have a recorded vote, Mr. Chairman?

Motion agreed to: yeas 4, nays 1

The Chairman: Do you want to do this for Mr. Marchi as well?

The Clerk: No. That motion has already been dealt with.

The Chairman: I declare Mr. Atkinson as the vice-chairman of the committee.

The number of copies of evidence that the transport committee normally prints is 550. The procedure has generally resulted in 100 to 200 copies being left over. Nonetheless, we apparently do not feel it is necessary to break tradition. The recommendation is that we still print 550 of them. I am not quite sure why, but can I have a motion to that effect?

[*Translation*]

M. Benjamin (Régina—Lumsden): Monsieur le président, je vais essayer d'être le moins désobligeant possible dans mes observations. Il y a 22 ans que je siège à ce comité, et je n'ai jamais pu admettre l'importance que prennent soudain des gens—de tous les partis—qui ne se sont jamais intéressés aux transports ou qui n'ont jamais assisté à nos réunions. Cela me paraît inadmissible. Il y a des députés des Partis conservateur, libéral et néo-démocrate qui se consacrent aux transports sans ménager leurs efforts depuis des années. Monsieur Marchi est un excellent député, mais je ne l'ai jamais vu s'intéresser de quelque façon que ce soit aux transports. Ce que je dis s'applique aussi aux partis de la majorité et à mon propre parti. Ceux qui ne s'intéressent pas activement aux transports ne méritent pas de faire partie du comité. Je regrette, mais je ne peux pas appuyer la nomination de mon ami, à ma droite.

M. Keyes: Pour le défendre, monsieur le président. . .

Le président: Avez-vous une question?

M. Keyes: Permettez-moi de réagir. M. Sergio Marchi est le critique des transports pour le Parti libéral. Son rôle est donc important, et il n'aurait pas été choisi pour cette fonction s'il n'avait pas une certaine connaissance des questions qu'examine le Comité des transports. Ajoutez à cela, monsieur Benjamin, que M. Marchi siège depuis longtemps à bien des comités, qu'il est très compétent, et qu'un comité peut bénéficier de nouveaux visages et de nouvelles idées.

M. Benjamin: Si vous retirez votre motion, je proposerai votre nom.

M. Keyes: Malheureusement, je ne suis qu'un remplaçant à ce comité et autrement j'aurais accepté votre offre avec plaisir.

Le président: La première motion est celle de M. Keyes qui propose que Sergio Marchi soit élu vice-président du comité.

La motion est rejetée

Le président: Ken Atkinson a aussi été proposé comme vice-président.

M. Benjamin: Je voterai à contre-coeur.

Une voix: Pourrait-on voter par appel nominal, monsieur le président?

La motion est adoptée par quatre voix contre une.

Le président: Voudriez-vous voter de la même façon pour M. Marchi?

Le greffier: Non. Cette motion a déjà été rejetée.

Le président: Je déclare M. Atkinson vice-président du comité.

Normalement, le Comité des transports fait imprimer 550 exemplaires de ses témoignages, et il lui en reste en général 100 à 200. Malgré cela, il ne nous a pas semblé nécessaire de renoncer à cette tradition. Il est donc recommandé que nous continuions à imprimer 550 exemplaires de chaque fascicule. Je ne sais pas très bien pourquoi, mais puis-je avoir une motion à cet effet?

[*Texte*]

• 1545

Mr. Chadwick: I move that the committee print 550 copies of its *Minutes of Proceedings and Evidence.*

Mr. Benjamin: Mr. Chairman, this just might be an issue in which there is a much greater demand than usual. In that event, if we run out of copies, can we order more at any time?

The Chairman: I suspect we can, yes.

Mr. Benjamin: Fair enough.

Motion agreed to

The Chairman: Now we have to deal with the issue of quorum. It has been recommended that when quorum is not present the presence of three members, of which at least one is from the government and one is from the opposition, be sufficient to receive and print evidence. Could I have a motion to that effect?

Mr. Wilson (Swift Current—Maple Creek—Assiniboia): I move that the chairman be authorized to hold meetings to receive testimony and authorize the printing of evidence when a quorum is not present, provided that at least three members are present, including the chairman or the vice-chairman, and that both government and opposition members are present.

Motion agreed to

The Chairman: Apparently in the past it has been the accepted practice to have a steering committee. There are eight members on this committee, and it would seem to me somewhat silly to create a steering committee with so few in number. The committee as a whole can develop its agenda and work plan. I would like to have a motion to that effect, if agreeable.

Mr. Benjamin: I move that all committee meetings pertaining to the future business of the committee be held in camera, that one transcript of the said meeting be produced to be kept in the clerk's office for consultation, and that all these transcripts be destroyed at the end of the session.

Mr. Keyes: Is it common practice to destroy them at the end of a session?

The Chairman: I will ask the clerk to address himself to that.

The Clerk: If you want them to be kept in the archives, we can do that, but normally they are always destroyed.

Mr. Benjamin: They remain a public document.

The Chairman: The reason for that, as I understand it, is simply that these meetings are held in camera. It is to discuss future business.

Motion agreed to

The Chairman: The suggestion is that we deal with the planning of our future business. As a result, we are going to be dealing with committee hearings, travel, etc., and the recommendation is that the session move to in camera hearings. Is that agreeable?

Mr. Chadwick: Do you need a motion that we go in camera?

[*Traduction*]

M. Chadwick: Je propose que le Comité fasse imprimer 550 exemplaires des *Procès-verbaux et témoignages.*

M. Benjamin: Monsieur le président, il se peut que pour cette question la demande de fascicules soit beaucoup plus forte que d'habitude. Si c'est le cas et si les exemplaires sont épuisés, pouvons-nous en commander davantage par la suite?

Le président: Je pense que oui.

M. Benjamin: Très bien.

La motion est adoptée

Le président: Maintenant nous allons nous occuper du quorum. Il a été suggéré que, faute de quorum, la présence de trois membres, dont au moins l'un d'eux est un membre du gouvernement et l'un d'eux est un membre de l'opposition, soit suffisante pour entendre des témoignages et en autoriser l'impression. Pourrais-je avoir une motion à cet effet?

M. Wilson (Swift Current—Maple Creek—Assiniboia): Je propose que le président soit autorisé à tenir des séances pour entendre des témoignages et à en autoriser l'impression en l'absence de quorum, pourvu qu'au moins trois membres du comité soient présents, y compris le président ou le vice-président, et que le gouvernement et l'opposition soient tous deux représentés.

La motion est adoptée

Le président: Il semble que par le passé l'usage était d'avoir un comité directeur. Le Comité ne comptant que huit membres, il serait absurde de créer un comité directeur. Le Comité lui-même peut planifier ses travaux. Je voudrais une motion à cet effet, si vous le voulez bien.

M. Benjamin: Je propose que toutes les séances du comité portant sur ses travaux futurs aient lieu à huis clos; qu'une seule transcription soit produite et conservée au bureau du greffier pour consultation; et que lesdites transcriptions soient détruites à la fin de la session.

M. Keyes: L'usage courant est-il de les détruire à la fin d'une session?

Le président: Je laisserai au greffier le soin de vous répondre.

Le greffier: Nous pouvons les conserver dans les archives, si vous voulez, mais normalement elles sont toujours détruites.

M. Benjamin: Elles restent un document public.

Le président: Je crois qu'on les détruit tout simplement parce que ces réunions ont lieu à huis clos, et qu'elles portent sur nos travaux futurs.

La motion est adoptée

Le président: Il est proposé que nous discutions de nos travaux futurs, et nous allons donc parler des audiences du comité, de nos déplacements, et il est recommandé que nous poursuivions nos travaux à huis clos. Êtes-vous d'accord?

M. Chadwick: Avez-vous besoin d'une motion pour que nous siégions à huis clos?

[*Text*]

The Chairman: Yes, that is what we are doing.

• 1550

Mr. Keyes: I have no trouble with the staff of members of the committee staying behind for the in camera meeting.

The Chairman: All right.

The Clerk: It would be all members' staff, and I have my assistant.

Mr. Chadwick: I so move.

Motion agreed to

[*Proceedings continue in camera*]

[*Translation*]

Le président: Oui, et c'est ce que nous sommes en train de faire.

M. Keyes: Je veux bien que le personnel des membres du comité soit présent lors de la réunion à huit clos.

Le président: Très bien.

Le greffier: Il s'agit du personnel de tous les députés ainsi que de mon adjoint.

M. Chadwick: Je propose cette motion.

La motion est adoptée

[*Les délibérations se poursuivent à huis clos*]

Tuesday, November 11, 1990

• 1036

The Vice-Chairman: Colleagues, I see a quorum for the taking of evidence. The chairman of the committee, Mr. Corbett, is otherwise engaged at the present time.

Mr. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Is he travelling somewhere?

The Vice-Chairman: I think he is, Mr. Angus. I will be chairing the meeting.

I would like to welcome the minister as our lead witness as we resume consideration of the reference relating to the Canada-United States air transport services. Mr. Minister, welcome to the committee. Perhaps you could introduce the individuals with you, please.

Hon. Doug Lewis (Minister of Transport): Thanks, Mr. Chairman. I have with me today Hugette Labelle, Deputy Minister; and also Louis Ranger, Director General, Air Policy and Programs.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Minister. I assume you have an opening statement for the committee.

Mr. Lewis: Yes, and I will not be very long, Mr. Chairman. I appreciate that we want to engage in some dialogue.

I am here this morning to speak about an initiative by the government that is long overdue. I am referring to the agreement between Canada and the United States to reopen negotiations and to establish a liberalized air service between the two countries.

I do not intend to cover in my speaking notes the details of this initiative because we can address those matters in the questions and answers. Rather, I would like to outline for you the reasons behind these renegotiations and to share with you what various communities across Canada have been telling me. It has become obvious that the need for change is long overdue.

The last time the Canada-U.S. air agreement underwent a major revision was in 1974. As a consequence, Canadian and U.S. scheduled air service patterns are today limited to what was established 16 years ago. Much has changed since then. The new agreement must reflect these changes and take us from the 1970s to the 1990s.

Le mardi 11 novembre 1990

Le vice-président: Collègues, le quorum est suffisant pour l'audition des témoins. Le président du comité, M. Corbett, est retenu ailleurs actuellement.

M. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Il est en voyage?

Le vice-président: Je pense que oui, monsieur Angus. Je vais donc présider la réunion.

Je souhaite la bienvenue au ministre qui est notre premier témoin relativement à notre étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis. Vous pouvez peut-être nous présenter les gens qui vous accompagnent, monsieur le ministre.

L'honorable Doug Lewis (ministre des Transports): Merci, monsieur le président. Je suis accompagné aujourd'hui de Huguette Labelle, sous-ministre, ainsi que de Louis Ranger, directeur général, Politique et programmes de l'air.

Le vice-président: Merci, monsieur le ministre. Je suppose que vous avez une déclaration liminaire pour le comité.

M. Lewis: Oui, et elle ne sera pas très longue, monsieur le président. Je sais que nous voulons nous engager dans une sorte de dialogue.

Je suis ici pour parler d'une mesure que le gouvernement aurait dû prendre il y a longtemps. Je veux parler de l'entente entre le Canada et les États-Unis en vue de rouvrir les négociations et de libéraliser les services de transport aérien entre les deux pays.

Je n'entrerai pas dans le détail tout de suite; j'attendrai la période de questions. Je me propose plutôt de vous parler des raisons qui ont motivé la réouverture des négociations et de vous faire part des messages que j'ai reçus des diverses instances intéressées au Canada. Il en ressort clairement qu'un changement est attendu depuis longtemps.

La dernière fois que l'accord des services aériens Canada—États-Unis a subi un révision importante a été en 1974. Ce qui fait que les services aériens réguliers canadiens et américains sont actuellement limités à ce qui a été établi il y a 16 ans. La situation a cependant beaucoup évolué depuis. Le nouvel accord doit refléter les circonstances actuelles et nous permettre de passer des années 70 aux années 90.

[*Texte*]

More than 13 million passengers now annually move between the two countries, generating some $2.3 billion in revenue. Under the current agreement, American carriers handle over 60% of the transport of traffic and earn $500 million more a year from this market than Canadian carriers. U.S. carriers also have direct access to 90% of Canada's population, while Canadian carriers currently get only 30% of the U.S. market.

A briefing note I reviewed before I came in puts the figures this way: with service to 12 cities, U.S. carriers have 90% of our population, and with service to 19 cities, we have access to about 35% of the American population.

• 1040

We also believe that the bilateral agreement does not offer the travelling public enough service or fair options; it is clearly out of line with economic regulatory reform of air transportation in both countries. With trade relations between Canada and the U.S. growing, Canadian communities want transborder air services opened up to enable air carriers to respond to the needs of this new economic environment.

This existing agreement just does not permit this. There are important market fares that have developed since 1974, for example, Montreal-Atlanta, Toronto-Washington, Vancouver-Denver, which do not have direct service. Since becoming Minister of Transport, I have met with business associations, community groups, airline executives, employee representatives and representatives of the travelling public. There is a tremendous amount of interest in opening up Canada-U.S. air services.

Canada's business community is becoming increasingly dependent upon transportation facilities. A good portion of that business traffic flows north and south on this continent. We have to enable that business to happen. An increasingly important component of our Canadian business community is tourism. Without improved air services, the huge potential for growth in that industry will never be realized.

In recent years municipalities and local community groups have strongly lobbied the federal government for more Canada-U.S. services and a greater choice of airlines on existing routes. They have recognized, and rightly so, that improved air service facilitates business. Business in turn means growth and development.

I have also met with senior officials of Canada's airlines, including those of Air Canada and Canadian Airlines International. Their attitude is that taking advantage of the market opportunities in the United States is essential to their

[*Traduction*]

Plus de 13 millions de passagers se déplacent actuellement tous les ans entre les deux pays, ce qui produit quelque 2,3 milliards de dollars de revenu. Dans le cadre de l'accord actuel, les transporteurs américains s'accaparent 60 p. 100 de ce trafic et gagnent ainsi 500 millions de dollars de plus par année que les transporteurs canadiens. Les transporteurs américains ont également un accès direct à 90 p. 100 de la population canadienne, tandis que les transporteurs canadiens n'ont actuellement leur part que de 30 p. 100 du marché américain.

Une note que j'ai consultée avant de venir indique que la répartition est la suivante: avec des services à 12 villes, les transporteurs américains atteignent 90 p. 100 de notre population, tandis qu'avec des services à 19 villes, nous n'avons accès qu'à environ 35 p. 100 de la population américaine.

Nous croyons également que l'accord bilatéral n'offre pas au public voyageur suffisamment de services ou d'options justes; il est clairement dépassé compte tenu de la réforme réglementaire économique du transport aérien dans les deux pays. Face à l'augmentation des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis, les diverses instances intéressées au Canada veulent que les services de transport aérien soient ouverts de façon à permettre aux transporteurs aériens de répondre aux besoins de la population dans le nouvel environnement économique.

L'accord existant ne permet tout simplement pas de le faire. Il y a des marchés importants qui se sont développés depuis 1974, par exemple, Montréal-Atlanta, Toronto-Washington, Vancouver-Denver, mais qui ne bénéficient pas d'un service direct. Depuis ma nomination à titre de ministre des Transports, j'ai rencontré des associations d'hommes d'affaires, des groupes communautaires, des dirigeants de compagnies aériennes, des représentants des employés, des représentants du public voyageur. Et je sais que tout le monde est très intéressé par l'ouverture des services aériens entre le Canada et les États-Unis.

Les hommes d'affaires canadiens doivent compter de plus en plus sur les services de transport. Et il se trouve qu'une bonne partie du trafic aérien se fait sur l'axe nord-sud. Nous devons aider à la réalisation de ces possibilités qui s'offrent à nous. Le tourisme est très important pour nous au Canada. Sans des services aériens améliorés, nous ne pouvons pas exploiter pleinement notre potentiel dans ce domaine.

Au cours des dernières années, les municipalités et les groupes communautaires locaux ont fait beaucoup de démarches auprès du gouvernement fédéral pour qu'il y ait plus de services entre le Canada et les États-Unis et pour qu'il y ait un meilleur choix de compagnies aériennes sur les itinéraires existants. Ils ont conclu avec raison que des services aériens améliorés facilitent les affaires. Et les affaires suscitent la croissance et le développement.

J'ai rencontré également les dirigeants des compagnies aériennes canadiennes, y compris ceux d'Air Canada et des Lignes aériennes Canadien International. Ils estiment que leur vitalité et leur viabilité dépendent de la mesure dans

[*Text*]

ongoing vitality and viability. And last but not least, the concerns of the travelling public must be heard. Canadians are travelling more and more every year and the transportation mode of choice is air travel. I think it is our responsibility to meet this demand.

What I want to do is share some excerpts of letters I have received from associations and individuals from across the country. Naturally I will be prepared to table them.

First of all, the Minister of Tourism and Culture for Nova Scotia:

> The future development of tourism in Nova Scotia is very dependent upon better air service so that our tourism industry can tap into the enormous market potential offered by the United States.

A letter from Brad Woodside, Mayor of Fredericton, New Brunswick:

> With the implementation of the Free Trade Agreement, it appears that there will be greater trade opportunities with the United States and improved air service to the United States will be a key factor. We would certainly encourage the liberalization of regulations related to crossborder air service between the two countries.

Here is a gentleman that will be familiar to some of those at the table, the Hon. James E Lockyer, New Brunswick Minister of Justice and MLA for Moncton:

> Direct access from Moncton to the United States would open up a tremendous new market and ensure long-term price stability for New Brunswick lobster and fish.

Voici un extrait d'une lettre de M. Arthur P. Earle, le président du Conseil de l'aéroport de Montréal, Montréal, Québec.

> . . .nous nous réjouissons à l'avance d'un régime nord-américain libéralisé qui favorisera sans aucun doute le développement économique de notre région. . .

I did not want to use this next letter, but I was encouraged by my staff to use it. I will read you the letter first, it is from Ottawa.

> It is not reasonable that the competitiveness of this region in the world economy is hampered because business trips that could be accomplished in two and a half hours now take seven to eight hours. Business that could be done in a day now takes two days, resulting in extra costs and loss of productivity. It is inconceivable that international travellers are unable to access the capital of Canada conveniently, economically and efficiently. We urge you to review this situation immediately and remove this major barrier to the region's initiatives to increase its competitiveness and to contribute to the competitiveness of Canada in the world economy. It is signed by Len Hopkins, Jean-Robert Gauthier, Senator Royce Frith, Christine Stewart, Mac Harb, Marlene Catterall, Eugene Bellemare, Bob Kilger, Don Boudria, John Manley, Jim Jordan, Peter Milliken, Beryl Gaffney, and Lyle Vanclief.

[*Translation*]

laquelle ils peuvent tirer profit des possibilités commerciales aux États-Unis. Enfin, une considération qui n'est pas la moindre, le public voyageur doit être entendu. Les Canadiens voyagent de plus en plus tous les ans et le transport aérien est le premier choix. Il nous appartient de répondre à cette demande.

Je voudrais maintenant vous lire des extraits de lettres que j'ai reçues d'associations de particuliers d'un peu partout au pays. Je me ferai évidemment un plaisir de les déposer.

D'abord, une lettre du ministre du Tourisme et de la Culture de la Nouvelle-Écosse:

> Le développement futur du tourisme en Nouvelle-Écosse dépend directement de l'amélioration des services aériens; il faut que notre industrie du tourisme puisse avoir accès au marché énorme que représentent les États-Unis.

Ensuite, une lettre de Brad Woodside, le maire de Frédéricton, au Nouveau-Brunswick:

> Avec l'avènement de l'Accord de libre-échange, il nous semble que des possibilités commerciales accrues se feraient jour aux États-Unis et que des services aériens améliorés en direction des États-Unis soient un facteur clé. Nous serions donc certainement en faveur d'une libéralisation de la réglementation touchant le service aérien transfrontalier entre les deux pays.

Quelqu'un maintenant que certains d'entre vous connaissent, l'honorable James E. Lockyer, ministre de la Justice du Nouveau-Brunswick et député provincial de Moncton:

> La liaison directe entre Moncton et les États-Unis représenterait un nouveau marché très important et assurerait une stabilité des prix à long terme pour le homard et le poisson du Nouveau-Brunswick.

Now, an excerpt from a letter signed by Mr. Arthur P. Earle, the Chairman of the Board of the Montreal Airport, Montreal, Quebec.

> —we are applauding in advance a liberalized North American system which will no doubt favour the economic development of our region—

Je ne voulais pas utiliser la lettre suivante, mais j'ai été poussé à le faire par mon personnel. Je vais la lire avant d'en dévoiler le ou les auteurs; elle vient d'Ottawa.

> Il n'est pas raisonnable que la compétitivité de cette région ait à souffrir dans un contexte d'économie mondiale du fait que des déplacements d'affaires qui devraient prendre deux heures et demie en prennent actuellement sept ou huit. Des affaires qui pourraient être conclues en un jour en nécessitent deux, ce qui accroît les frais et réduit la productivité. Il est inconcevable que les passagers internationaux ne puissent pas avoir accès à la capitale du Canada de façon pratique, économique et efficace. Nous vous incitons fortement à revoir cette situation sans délai et à éliminer cet obstacle important aux efforts de la région en vue d'accroître sa compétitivité et de contribuer à celle du Canada à l'échelle mondiale. La lettre est signée par Len Hopkins, Jean-Robert Gauthier, le sénateur Royce Frith, Christine Stewart, Mac Harb, Marlene Catterall, Eugène Bellemare, Bob Kilger, Don Boudria, John Manley, Jim Jordan, Peter Milliken, Beryl Gaffney et Lyle Vanclief.

[*Texte*]

• 1045

I have a letter from Ronald S. Clark, Chief Administative Officer, Regional Municipality of Ottawa-Carleton, Ottawa, Ontario:

> I am writing to you today to apprise you of a very unsatisfactory situation which continues to persist in the National Capital Region and which contributes to an increasingly difficult climate for economic growth and job creation in our metropolitan area.
>
> Specifically, I am referring to the difficulty in which the investment community and the private sector in general find themselves with respect to direct air access out of Ottawa into the United States, particularly through a major hub like Chicago.
>
> I am sure you are aware that in a rapidly globalizing economy, ease of access to international points is extremely important in terms of economic development and increased investment here in our capital region.

Next is a letter from Alan Marchment, President of the Board of Trade of Metropolitan Toronto:

> With the advent of Free Trade in 1988 commercial and business linkages between Canada and the United States have increased immensely. Unfortunately, the level of air services between the two countries does not presently reflect this development. On behalf of our 16,000 members we would like to congratulate you, and your colleague. . .

The rest of it is embarrassing. But you get the point.

Next is a letter from Henry Merling, Special Airport Committee, Regional Municipality of Hamilton-Wentworth:

> We are the first to agree that the existing bilateral agreement between the U.S. and Canada is long overdue for review and improvement.
>
> . . .Hamilton Airport can only benefit from liberalization. . .

Sandy Hopkins, Chairman, Winnipeg Area Airports Taskforce:

> . . .we firmly believe that it is time for market forces to be the determining factor in routes, frequencies and fares.

Sherwin H. Petersen, Minister of Highways and Transportation, Province of Saskatchewan, Regina, Saskatchewan:

> I am very pleased that Canada and the United States are proceeding with this very important issue. It is obvious that the current agreement negotiated in 1966 and updated only marginally in 1977 is out of date with the free trade era of the 1990s.
>
> We are very hopeful that a new agreement will result in improved transborder air services to Saskatchewan.
>
> As you are also aware, the expansion of scheduled transborder services does have a major impact on regional economic development, particularly as it concerns opportunities for diversification, trade and tourism.

[*Traduction*]

J'ai également une lettre de Ronald S. Clark, le principal directeur général de la Municipalité régionale d'Ottawa-Carleton, Ottawa, Ontario:

> Je vous écris aujourd'hui pour vous signaler une situation très affligeante qui persiste dans la région de la capitale nationale et qui contribue à la détérioration continue du climat nécessaire à la croissance économique et à la création d'emplois dans notre région métropolitaine.
>
> Je veux parler notamment de la difficulté pour les investisseurs et les hommes d'affaires de façon générale d'avoir un accès aérien direct à Ottawa à partir des États-Unis, en particulier à partir d'une plaque tournante aussi importante que Chicago.
>
> Vous savez, j'en suis sûr, que dans une économie de plus en plus mondiale, la facilité d'accès aux villes internationales est extrêmement importante pour le développement économique et les investissements; c'est certainement le cas pour notre région de la capitale.

Ensuite, une lettre d'Alan Marchment, le président du *Board of Trade* du grand Toronto:

> Depuis l'avènement de l'Accord de libre-échange en 1988, les liens commerciaux entre le Canada et les États-Unis se sont accrus considérablement. Malheureusement, les services aériens entre les deux pays n'ont pas suivi le mouvement. Au nom de nos 16,000 membres, nous voudrions vous féliciter, vous et votre collègue. . .

Le reste est un peu embarrassant. Je suis sûr que vous avez compris le sens de la lettre.

La suivante vient d'Henry Merling, du Comité spécial sur l'aéroport, Municipalité régionale de Hamilton-Wentworth:

> Nous sommes les premiers à convenir que l'accord bilatéral actuel entre le Canada et les États-Unis attend depuis longtemps d'être réexaminé et amélioré.
>
> . . .l'aéroport de Hamilton ne peut que profiter d'une libéralisation. . .

Sandy Hopkins, présidente, Groupe de travail sur les aéroports de la région de Winnipeg:

> . . .nous pensons qu'il est temps que les forces du marché décident des itinéraires, des fréquences et des tarifs.

Sherwin H. Petersen, ministre des Routes et du Transport, province de la Saskatchewan, Régina, Saskatchewan:

> Je suis très heureux que le Canada et les États-Unis soient en voie de s'attaquer à cette question très importante. Il est bien évident que l'accord actuel négocié en 1966 et seulement retouché superficiellement en 1977 est dépassé depuis l'Accord de libre-échange et l'avènement de la nouvelle décennie.
>
> Nous osons espérer que le nouvel accord se traduira par des services aériens transfrontaliers améliorés en Saskatchewan.
>
> Vous le savez sans doute, l'expansion des services réguliers transfrontaliers ne peut qu'avoir un effet important sur le développement économique régional, surtout au niveau de la diversification de l'économie, du commerce et du tourisme.

[*Text*]

Norm Fraser, General Manager, Edmonton Air Services Authority:

> . . .bilateral negotiations between Canada and. . .the United States do not take into consideration the economic development factors of a community such as Edmonton. . .

Calgary Transportation Authority, Mr. John Burns, says that the Calgary Transportation Authority has for many years been advocating renegotiation of the outdated Canada–U.S. air service agreement.

Norman P. Mastalir, General Manager, Jasper Park Lodge, Canadian Pacific Hotels and Resorts:

> Air transport continues to be governed by agreements dating from 1966 to 1984 and these agreements are not completely in keeping with the new notion of Free Trade.
>
> It seems a shame that Canada is only offering material goods to the U.S. when there is a wealth of beautiful scenery that cannot be exported to the American tourists. A Canadian priority should be to establish more direct routes serviced by American carriers to import American tourists.

I have two more. One is a letter from Joanne Melloy–Webster, Director of Marketing, Delta Hotels and Resorts, Richmond, B.C.:

> As a supplier of tourism and convention product we view the American market and particularly California critical to the growth and development of our business.
>
> Canada must open its doors to the American marketplace by providing convenient and accessible access to our major gateways, for business travel as well as leisure. Air access and adequate capacity is critical to the development of U.S. markets for the B.C. and Canadian tourism plant.

Lastly is a letter from Rita M. Johnston, Minister of Transportation and Highways, Province of British Columbia:

> . . .an agreement which more properly reflects current transportation needs is long overdue and a move toward an expansion of air services between Canada and the United States is most welcomed in British Columbia. Vancouver International Airport, as a transportation link, is uniquely positioned to take advantage of the opportunities associated with Pacific Rim–North American trade activities. An enhancement of air service to the United States will assist in realizing these opportunities.

I could go on. But I think this is what you are going to find as the committee travels. All of these interested parties have been frustrated by the current bilateral agreement. I share their frustration. They want an agreement that meets their transportation needs.

[*Translation*]

Norm Fraser, directeur général, Administration des services aériens d'Edmonton:

> . . .les négociations bilatérales entre le Canada et. . .les États–Unis ne tiennent pas compte des facteurs de développement économique d'une ville comme Edmonton. . .

Pour l'Administration des transports de Calgary, M. John Burns affirme que l'administration préconise depuis plusieurs années la reprise des négociations sur l'accord dépassé des services aériens entre le Canada et les États–Unis.

Norman P. Mastalir, directeur général, *Jasper Park Lodge, Canadian Pacific Hotels and Resorts*:

> Le transport aérien continue d'être régi par des accords qui datent de 1966 à 1984 et qui ne reflètent pas complètement la nouvelle réalité du libre–échange.
>
> Il semble honteux que le Canada ne puisse offrir que de vendre des marchandises aux États–Unis quand il dispose d'un paysage riche et magnifique qui ne peut pas constituer un bien d'exportation pour les touristes américains. Une priorité pour le Canada devrait être d'établir des itinéraires plus directs pour que les transporteurs américains puissent amener au pays les touristes américains.

J'en ai encore deux autres: une lettre de Joanne Melloy–Webster, directrice du marketing, *Delta Hotels and Resorts*, Richmond, Colombie–Britannique:

> En tant que fournisseurs dans le domaine du tourisme et de l'organisation des congrès, nous considérons que le marché américain, en particulier californien, est vital pour notre croissance et notre développement.
>
> Le Canada doit ouvrir ses portes au marché américain en fournissant un accès commode et facile à ses principaux ports d'entrée, tant pour les hommes d'affaires que pour les touristes. L'accès aérien et la capacité de répondre à la demande sont de la plus haute importante pour le développement du marché en provenance des États–Unis pour la Colombie–Britannique et l'industrie canadienne du tourisme.

Enfin, une lettre de Rita M. Johnston, ministre des Transports et des Routes, province de la Colombie–Britannique:

> . . .un accord qui reflète davantage les besoins actuels en matière de transport est attendu depuis longtemps et une démarche en vue d'étendre les services aériens entre le Canada et les États–Unis est fort bien vue en Colombie–Britannique. L'aéroport international de Vancouver, en tant que partie du réseau, est particulièrement bien placé pour tirer profit des possibilités commerciales résultant des liens entre les pays du Pacifique et l'Amérique du Nord. Une amélioration de nos services aériens avec les États–Unis nous aidera grandement en ce sens.

Je pourrais poursuivre, mais je pense que vous allez vous rendre compte de la situation par vous–mêmes lorsque vous voyagerez en tant que comité. Toutes ces parties intéressées ont des reproches à adresser à l'accord bilatéral actuel. Je partage leur frustration. Elles souhaitent simplement un accord qui réponde à leurs besoins en matière de transport.

[*Texte*]

• 1050

The public hearings that will be held by this special committee will give all interested parties the opportunity to present their views. It will be those consultations that will assist in establishing the Canadian negotiating mandate. I am committed to a full and thorough public consultation process in order that we can develop for Canada a sound negotiating position that reflects the needs of our Canadian stakeholders.

I fully expect these negotiations to result in many changes for the better. All aspects of the bilateral air relationship between Canada and the United States, including schedule and charter services for passengers and cargo, will be on the table. This may well result in the creation of an open regime.

As part of the normal process for preparing for these bilateral negotiations I have also written to a wide range of interested groups, including air carriers and the aviation industry, community groups, municipal governments, and provinces, specifically the transportation, tourism, and industry ministers. I have sought their technical input December 31 to assist us in developing our negotiating mandate. However, I want to assure you that I am committed to negotiating an agreement that will provide market opportunities that ensure the ongoing viability of the Canadian airline industry.

I see this as trying to achieve a balance between what the communities want and a viable airline industry. To this end the negotiations will include the development of a phased approach for the implementation of the new regime, and of appropriate safeguards for the air carriers.

Canada now believes there are strong and sincere intentions by both countries to revise the agreement on a high priority basis within a reasonable timeframe . We intend to take a bold approach to overhaul the existing agreement completely so that it will better meet the air transportation needs of Canadians and Americans. I also want a winning solution for our Canadian airlines.

I have to tell you that I was amused by the instant negativism of some of the critics. Everybody in this room knows that Canadian firms face competition every day. Our businesses face foreign competition which is bigger when they venture into any international market. I am convinced that if the rules are fair, we can compete.

Despite this criticism, everybody from airline presidents to union leaders will surely agree that we need to do something with the current agreement that is outdated and does not reflect the reality of today's market. The status quo is the worst thing that could happen to the system.

[*Traduction*]

Les audiences publiques que tiendra ce comité spécial permettront à toutes les parties intéressées de faire connaître leurs opinions sur la question. Et ces consultations serviront à établir le mandat de négociation pour le Canada. Je promets une consultation publique aussi complète et vaste que possible afin que le Canada puisse se fixer un mandat de négociation solide qui tienne vraiment compte des besoins de tous les intéressés au pays.

Je m'attends à ce que les négociations résultent en de nombreux changements qui amélioreront la situation. Tous les aspects des liens aériens bilatéraux entre le Canada et les États-Unis, y compris les services réguliers et les services d'affréteurs pour les passagers et les marchandises, seront négociables. Il se pourrait que cette démarche se traduise par un système tout à fait ouvert.

Dans le cadre des préparations normales en vue de ces négociations bilatérales, j'ai également écrit à une vaste gamme de groupes intéressés, y compris les transporteurs aériens et l'industrie de l'aviation, les groupes communautaires, les gouvernements municipaux et les provinces, en particulier leurs ministres des Transports, du Tourisme et de l'Industrie. Je leur ai demandé de nous faire part de leurs propositions détaillées d'ici le 31 décembre de façon à ce que nous puissions en tenir compte dans l'établissement de notre mandat de négociation. Je puis d'ores et déjà vous assurer que l'accord négocié se traduira par des possibilités commerciales qui permettront de maintenir la viabilité de l'industrie aérienne canadienne.

Je vois cette démarche comme une tentative pour en arriver à un équilibre entre les désirs des localités et le besoin de viabilité de l'industrie aérienne. À cette fin, il sera question dans les négociations d'une approche progressive pour l'instauration du nouveau système et de garanties appropriées pour les transporteurs aériens.

Le Canada estime que les deux pays en cause désirent fermement et sincèrement, de façon prioritaire et dans un laps de temps raisonnable, réviser l'accord qui les lie actuellement. Dans ce contexte, nous voulons adopter une approche audacieuse visant à remanier l'accord actuel de fond en comble de façon à mieux répondre aux besoins des Canadiens et des Américains en matière de transport aérien. Je souhaite également trouver en ce qui me concerne une solution gagnante pour nos compagnies aériennes canadiennes.

Je dois vous avouer que j'ai trouvé plutôt drôle le négativisme instantané de certains détracteurs. Tout le monde ici présent sait que les entreprises canadiennes font face à la concurrence quotidiennement. Et cette concurrence est encore plus féroce sur le plan international. Je suis convaincu qu'avec des règles justes nous pouvons faire face à la musique.

Malgré les critiques, tout le monde, depuis les présidents des compagnies aériennes aux dirigeants syndicaux, est d'accord pour dire que nous devons revoir l'accord actuel, qu'il est dépassé et qu'il ne reflète plus la réalité moderne. Le statu quo est la pire chose qui pourrait arriver au système.

[*Text*]

We believe that the Canadian government must do what it can to create new market opportunities for our carriers while serving the interests of our communities and our businesses. The best way for us to accomplish our objectives in these negotiations is to listen to the needs and wishes of every stakeholder, to develop a sound and comprehensive negotiating strategy, and to go to the bargaining table with every confidence that Canada will be better served by our endeavour.

Those are my prepared remarks, Mr. Chairman. I would also like to say that I sought this public examination by the committee because I truly believe it can be helpful to what we are trying to achieve. I am sure that as you cross the country you are going to hear from all the stakeholders, and that your input into the negotiating mandate—there is nothing written in stone—will be very helpful to what we are trying to achieve. I thank you for this opportunity. I am prepared to answer your questions.

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Minister. You indicated that the letters you read out would be tabled and would be made available to the members of the committee.

Mr. Lewis: Yes, they will.

The Vice-Chairman: Thank you very much.

Mr. Marchi (York West): Mr. Chairman, and let me welcome the minister to the first meeting of this special committee.

My first comment, Mr. Minister, is that people are not critical because that is the way they want to be in terms of the Open Skies concept. Instead, I think any criticism is due to people's best interests for the Canadian air industry, which I am sure you and your department share.

• 1055

The situation is very similar to the free trade pact your government negotiated. I do not think too many people were opposed to liberalizing trade or having freer trade, but there were a heck of a lot of people who opposed the Free Trade Agreement your government initialled, particularly since it has come into being, because we are seeing the many unfortunate fruits of that trade agreement.

Therefore, when you have a number of people in the various communities, be they Members of Parliament, municipal leaders or provincial leaders, there is a difference between saying that we want better service in our community and a wide open deregulated 1974 agreement. I do not think those who want greater access to their communities and, at the same time, on a generic scale, those who want to protect their industry are incompatible with each other. I am not sure many Canadians would want to improve access to a number of communities if in fact they were going to sacrifice the Canadian air industry as we know it today.

[*Translation*]

Nous croyons que le gouvernement canadien doit tenter par tous les moyens de créer de nouvelles possibilités commerciales pour nos transporteurs tout en défendant les intérêts des groupes intéressés et des hommes d'affaires. Nous croyons également que la meilleure façon pour nous d'atteindre nos objectifs dans le cadre des négociations est d'être attentif aux besoins et aux désirs de toutes les parties concernées, de mettre au point une stratégie de négociation solide et complète et de nous présenter à la table de négociation confiants en notre réussite au nom du Canada.

Voilà donc pour mes observations liminaires, monsieur le président. Je souligne que si j'ai demandé cet examen public de la part du comité c'est que je crois fermement que le comité peut nous aider dans notre démarche. Je suis sûr que dans vos déplacements au pays vous aurez l'occasion d'entendre des parties intéressées et que vous aurez une influence sur l'établissement du mandat de négociation—il n'y a rien d'immuable. Je vous remercie de m'avoir invité. Je suis prêt à répondre à vos questions.

Le vice-président: Merci, monsieur le ministre. Vous avez bien dit que les lettres que vous avez citées seraient déposées et seraient à la disposition des membres du comité.

M. Lewis: En effet.

Le vice-président: Merci beaucoup.

M. Marchi (York-Ouest): Monsieur le président, je suis heureux de voir le ministre à cette première réunion du comité spécial.

Ma première observation, monsieur le ministre, est que ce n'est pas pour le plaisir que les gens critiquent le concept de l'ouverture du ciel. Je pense plutôt que les critiques sont attribuables au fait que les gens ont à coeur le succès de l'industrie canadienne du transport aérien et je suis certain que vous-même et les fonctionnaires du ministère partagez ces sentiments.

La situation ressemble beaucoup au dossier du libre-échange que votre gouvernement a négocié. Je ne pense pas que beaucoup de gens étaient contre la libéralisation des échanges commerciaux, mais il y en avait des masses qui étaient contre l'Accord de libre-échange que votre gouvernement a signé, et ces gens-là sont aujourd'hui confirmés dans leur opposition puisque nous voyons maintenant les résultats malheureux de cet accord de libre-échange.

Par conséquent, il y a bien des gens qui interviennent un peu partout, que ce soit des députés au Parlement, des dirigeants municipaux ou provinciaux, mais il y a une marge entre dire que nous voulons un meilleur service pour notre localité et préconiser la déréglementation totale introduite en 1974. Je ne pense pas qu'il y ait incompatibilité entre ceux qui veulent un meilleur accès à leur localité et ceux qui, de façon plus générale, veulent protéger leur industrie. Je ne suis pas certain que beaucoup de Canadiens seraient d'accord pour améliorer l'accès à un certain nombre de localités s'il fallait pour cela sacrifier l'industrie canadienne du transport aérien telle que nous la connaissons aujourd'hui.

[*Texte*]

I would like to start with two questions. First, you know the airline industry is now in a weakened state. It is going through some turbulent weather. We are all aware of that. There has been a record number of lay-offs and bankruptcies in the airline industry. There are a number of analysts who fear that if there is wide open deregulation of the 1974 agreement, which may be produced through these negotiations with the Americans, this may further weaken the airline industry. Some have talked about a merger between our top two airlines, something you wanted to avoid through deregulation, which is to say diversification. That has not come to pass, and we are closer to a monopoly state now than we have ever been.

Some have said we cannot compete. Others have talked about the Americans owning our industry within 5 to 10 years. They are pointing to the possibility that wide open negotiations may eventually deliver a crippling or even fatal blow to a troubled airline industry. What kind of work has your department done in terms of studies or number crunching to predict the outcome of a number of scenarios pending negotiations with the Americans to simply see how Canadians would do in these negotiations? What would your bottom line be in a number of scenarios, and how would we come out of it?

You have often quoted both Air Canada and Canadian Airlines, both inside and outside the House of Commons, as proof that our two major airlines support this negotiation. Any quote I have seen before last week always put in a condition, such as negotiated safeguards, which is not wide open and is not a level playing field but is participation with some very serious conditions attached. This week the chairmen of both Canadian Airlines and Air Canada all of a sudden have very cold wings, if I may use that terminology.

The chairman of PWA and owner of Canadian Airlines, Mr. Eaton, said he was against granting U.S. carriers the freedom to compete in the Canadian market. I do not see cabotage as any real benefit for Canada. He goes on to say:

> Canadians get a bargain on transportation through lower fares and better service than in the U.S. and cabotage would kill those bargains.

The chairman of Air Canada suggested that if the situation was suddenly thrown open, our ability to compete would be doubtful at best. He goes on to say:

> We believe an evolutionary approach to a more open market is essential to allow a reasonable period of adjustment.

[*Traduction*]

Je voudrais commencer par poser deux questions. Premièrement, vous savez que le secteur aérien est maintenant affaibli. Il est dans une mauvaise passe. Nous le savons tous. Il y a eu un nombre record de mises à pied et de faillites dans le secteur du transport aérien. Certains analystes craignent que l'industrie du transport aérien ne soit affaibli davantage par la déréglementation totale à partir de l'accord de 1974, ce qui pourrait bien être le résultat des négociations actuelles avec les Américains. Certains ont évoqué la fusion de nos deux principaux transporteurs aériens; c'est justement ce qu'on voulait éviter par le déréglementation, c'est-à-dire la diversification. Cela ne s'est pas réalisé et nous sommes maintenant plus près que jamais d'une situation de monopole.

Certains ont dit que nous ne pouvons pas être compétitifs. D'autres affirment que les Américains posséderont la totalité de notre secteur d'ici cinq ou dix ans. Ils évoquent la possibilité que des négociations globales et sans restriction n'aboutissent à une entente qui porterait un coup sévère ou peut-être même fatal à un secteur du transport aérien déjà en difficulté. Votre ministère a-t-il fait des études ou des analyses statistiques pour tenter de prédire quel serait le résultat des négociations avec les Américains, en supposant divers scénarios possibles, pour tenter de comprendre tout simplement comment les Canadiens pourraient s'en sortir à l'issue de ces négociations? Quelle est votre hypothèse de base dans un certain nombre de scénarios et quels seraient les résultats pour nous?

Vous avez souvent cité, à la Chambre des communes et ailleurs, des dirigeants d'Air Canada et de *Canadian Airlines* pour tenter de prouver que nos deux principaux transporteurs aériens appuient cette négociation. Jusqu'à la semaine dernière, dans toutes les déclarations que j'ai lues, il était toujours question d'une condition, de certaines garanties qui devaient être négociées, c'est-à-dire qu'il n'était pas question de négociations sans restriction, ni de règles égales pour tous, mais bien d'une participation à des conditions très précises. Cette semaine, les présidents du conseil de *Canadian Airlines* et d'Air Canada semblent avoir subitement refroidi leurs ardeurs.

Le président du conseil de PWA et propriétaire de *Canadian Airlines*, M. Eaton, a dit qu'il était contre le fait d'octroyer aux transporteurs américains le droit de concurrencer librement sur le marché canadien. À ses yeux, le droit de cabotage ne présente aucun avantage réel pour le Canada. Il a ajouté, et je cite:

> Les Canadiens sont choyés dans le secteur des transports puisqu'ils obtiennent des tarifs plus bas et un meilleur service qu'aux États-Unis. Or le cabotage réduirait à néant ces avantages.

Le président du conseil d'Air Canada a laissé entendre que si toutes les barrières disparaissaient soudainement, notre compétitivité serait chancelante, dans le meilleur des cas. Il a ajouté:

> Il nous semble essentiel de prévoir une évolution graduelle vers un marché plus libre, afin de permettre une période raisonnable d'ajustement.

[*Text*]

There seems to be a very clear turnaround in our flagship carriers. If they are our flagship carriers and they are demonstrating the apprehension levels at this stage of the game, I am just wondering if that is of concern to you. If they are troubled, what does that say about the many smaller firms that would probably not only echo those terms but be more adamant about them?

• 1100

Mr. Lewis: Thank you very much, Mr. Marchi. Mr. Chairman, I will take a minute or two to answer, without unduly delaying the committee's deliberations and trying to stop other people from asking questions.

The question of lay-offs in the airline industry. I think my friend will also agree that these lay-offs have occurred in the United States as well, and also in Europe. So there has been a general situation of lay-offs and rationalization in the airline industry over the last while.

The question of merger between the two largest Canadian airlines. I have consistently said that is not a matter for this negotiation, not a matter for this table, not a matter for this committee. That is another question and I would prefer to leave that to them.

I would say that you speak to what was understood right at the start when we talked to the Americans, that they understood right off the bat that there would be a need for a phase-in of whatever we came up with and for safety nets in terms of our negotiations.

You asked about what analysis we have done. We are in the process of doing analysis. We knew there would be a time lag between the announcement that we were prepared to enter into negotiations and the formal opening of negotiations. So those analyses are ongoing from a departmental standpoint. We anticipate, though, that the airlines are going to be doing their analysis so they can privately tell us where they are coming from.

In the second part of your question you pointed out that the airlines have had varying comments on what we are trying to do from day one to now. I do not prefer to get into that debate. What I would say to you is that when I talked to the airlines I talked about safeguards, I talked about phase-ins, and I told them they would be full participants in helping us to develop our negotiating mandate.

You ask: if they are troubled, what about us? Certainly I am aware of their situation, and what we are trying to do is to achieve a balance. If we realize that we are dealing with something that is 16 years old and the markets have changed, then obviously we have to go into it and try to achieve a balance between the concerns of the communities I mentioned and the concerns of our airlines. We recognize that.

They will be coming to your committee. They will also have the opportunity to have private discussions with our negotiators and be of service at the table. In that way they will have lots of opportunity to express themselves.

[*Translation*]

Nos deux transporteurs vedettes semblent donc avoir fait clairement volte-face. Puisqu'il s'agit de nos deux principaux transporteurs et que leurs dirigeants expriment leur inquiétude en ce moment, je voudrais savoir si cela vous inquiète également. Si les grands transporteurs sont inquiets, que dire des entreprises plus petites dont les dirigeants seraient probablement encore plus virulents dans leurs propos?

M. Lewis: Merci beaucoup, monsieur Marchi. Monsieur le président, je vais répondre en une minute ou deux, sans retarder indûment les délibérations du comité ni tenter d'empêcher quiconque de poser des questions.

Le député a parlé des mises à pied dans le secteur du transport aérien. Je pense qu'il reconnaîtra qu'il y en a eu aussi aux États-Unis, ainsi qu'en Europe. On a donc assisté dernièrement à une situation généralisée de rationalisation accompagnée de licenciements dans le secteur des transports aériens.

Au sujet de la fusion des deux principaux transporteurs aériens canadiens, j'ai toujours dit que cette question ne relevait pas des négociations en cours, et pas davantage de votre comité. C'est une tout autre question et je préférerais laisser cette affaire aux intéressés.

Vous avez par ailleurs évoqué ce qui était entendu dès le départ entre nous et les Américains; ces derniers ont compris tout de suite qu'il faudrait prévoir une période d'implantation graduelle du régime sur lequel on se mettrait d'accord et qu'il faudrait s'entendre sur des garanties.

Vous avez demandé quelles analyses nous avons faites. Nous sommes actuellement en train de faire une analyse. Nous savions que les négociations ne commenceraient pas tout de suite après l'annonce qui serait faite et le ministère a profité de l'intervalle pour faire des analyses. Nous prévoyons toutefois que les compagnies aériennes vont elles-mêmes faire leurs propres analyses et qu'elles pourront nous faire part de leur position en privé.

Dans la deuxième partie de votre question, vous avez signalé que la position des représentants des compagnies aériennes a varié entre le début de l'affaire et aujourd'hui. Je préfère ne pas me lancer dans ce débat. Je peux vous dire que lorsque j'ai eu des entretiens avec les dirigeants des compagnies aériennes, j'ai parlé de garanties, d'implantation graduelle du régime, et je leur ai dit qu'ils participeraient pleinement à la mise au point de notre mandat de négociation.

Vous dites qu'ils sont inquiets et vous demandez: et nous? Chose certaine, je connais leur situation. Ce que nous essayons de faire, c'est d'établir un équilibre. Si nous nous rendons compte que nous sommes aux prises avec un régime qui date de 16 ans et que le marché a changé depuis, il est évident que nous devons nous y attaquer et essayer d'établir un équilibre entre les préoccupations des localités que j'ai énumérées et celles des compagnies aériennes. Nous en sommes bien conscients.

Ces gens-là vont venir témoigner devant votre comité. Ils auront également l'occasion de discuter en privé avec nos négociateurs et ils pourront nous aider à la table de négociation. Ainsi, ils auront amplement l'occasion d'exprimer leurs points de vue.

[*Texte*]

Mr. Marchi: If as this committee travels across the country there is overwhelming evidence from the Canadian marketplace that they do not wish our government to enter into these negotiations, would you be prepared to respect that opinion and not enter them? Or if this report was to place conditions in terms of parameters on our negotiations, would you respect those? That is to say, is this public round of consultations going to be respected in terms of whether we give the green light to the Canadian government in fact to enter in negotiations, or, if it is, based on at least parameters dictated by Canadians' bottom line as we travel?

Mr. Lewis: I would not for a minute suggest to you that I ask that you go out on this venture without telling you that I would respect what you come back with.

• 1105

With regard to the substance use question, we had a very strong and well-rounded-out report from the committee that basically endorsed what we were trying to do. However, it said that we have a real problem with random testing. When I considered it, I felt that the committee had done a good job in listening to witnesses and formulating their report, and I respected that.

I would respect the deliberations of your committee in the report you make. Be quite aware that if you make recommendations vis-à-vis phase-ins and safeguards, which make sense when they are put into the entire package, certainly they will be respected.

Mr. Angus: Mr. Minister, thank you for appearing before us this morning and bringing your officials. Also, thank you for your co-operation in working with Mr. Marchi and me, and the officials of the House, in terms of drafting the reference to this committee which gave us the parameters to travel, including Washington. As well, there has been an extension of the deadline, which was suggested by Mr. Marchi. I think that indicates your commitment to having a full public consultation and, as you have just said, of listening to what we hear. Of course, only time will tell, depending on what we hear and what we report and what you decide to do.

In your joint statement with U.S. Secretary of Transportation, Sam Skinner, did your department do any kind of economic analysis of the implications of this "liberalization" of air travel between Canada and the U.S.?

Mr. Lewis: I guess I would have to say that it is difficult to have economic analysis until you know what you are going to end up with, and I am not trying to dance around when I say that. We knew there had to be safeguards and phase-ins. The airlines know their market pretty well, and far be it for us to do their analysis for them—I am sure they are doing theirs. Whatever was done in the department was done as backup for us, but we wanted to get a yes to the negotiations.

[*Traduction*]

M. Marchi: S'il devient incontestable, à l'issue des audiences que notre comité tiendra d'un bout à l'autre du pays, que les Canadiens ne souhaitent pas voir notre gouvernement entamer ces négociations, serez-vous prêts à respecter cette opinion et à vous abstenir de le faire? Ou bien, si, dans notre rapport, nous devions établir des conditions ou des paramètres pour ces négociations, les respecterez-vous? Autrement dit, va-t-on tenir compte de cette ronde de consultations publique? Il est possible que les Canadiens donnent le feu vert au gouvernement du Canada pour entamer ces négociations, mais il se peut aussi que les Canadiens exigent que l'on établisse au moins certains paramètres.

M. Lewis: Je n'oserais jamais vous demander de vous lancer dans cette aventure sans vous donner l'assurance que je tiendrai dûment compte de votre rapport, quel qu'il soit.

Dans le dossier de l'abus de substances, le comité nous a remis un rapport très ferme et très étoffé dans lequel on appuyait essentiellement ce que nous tentions de faire. On y disait toutefois que le dépistage des drogues au hasard posait un véritable problème. Après avoir étudié le dossier, j'ai conclu que le comité avait fait de l'excellent travail dans l'audition des témoins et dans la rédaction du rapport et j'ai tenu compte de ses travaux.

J'accorderai de même la plus grande attention au rapport de votre comité. Soyez certains que si vous faites des recommandations concernant la mise en oeuvre graduelle et la présence de garanties, dans la mesure où ces recommandations sont valables dans le cadre du programme global, nous en tiendrons dûment compte.

M. Angus: Monsieur le ministre, je vous remercie d'être venu nous rencontrer ce matin accompagné de vos collaborateurs. Je vous remercie également de votre collaboration qui nous a permis, à M. Marchi, à moi-même et aux fonctionnaires de la Chambre, de rédiger le mandat de notre comité et d'y inclure des déplacements, notamment à Washington. On a en outre reporté l'échéance, à la suggestion de M. Marchi. Je pense que cela témoigne de votre engagement à tenir une consultation publique approfondie et, comme vous venez de le dire, à écouter les témoignages qui nous seront présentés. Reste à voir, naturellement, ce que nous entendrons, ce que nous mettrons dans notre rapport et ce que vous déciderez de faire.

Dans la déclaration conjointe que vous avez publiée avec votre homologue américain, le secrétaire au Transport Sam Skinner, votre ministère a-t-il fait une quelconque analyse économique des répercussions de cette «libéralisation» du transport aérien entre le Canada et les États-Unis?

M. Lewis: Je dois dire qu'il est difficile de faire une analyse économique avant de savoir à quoi vont aboutir les négociations, et je n'essaye nullement d'éluder la question en disant cela. Nous savions qu'il fallait des garanties et une mise en oeuvre graduelle. Les compagnies aériennes connaissent assez bien leur marché et nous n'entendons nullement faire l'analyse à leur place; je suis certain que les compagnies sont actuellement en train de faire des analyses.

[*Text*]

We got the yes to the negotiations. I do not know, quite frankly, how much was done before, how much is being done now, but I do know it has to be done before we start the negotiations.

Mrs Hugette Labelle (Deputy Minister, Department of Transport): Very briefly, the kind of economic analyses that have been done have really pointed to the problem, where we are at a disadvantage. We have a team that is multidisciplinary, and it will be working with the negotiator. The kind of work you do will depend very much on the mixture of items that are on the table. Therefore, what you need is to have the right people there, ready to do the study of consequences of each one of those, depending on what parameters are on the table, and that we have.

Mr. Angus: So you have taken a look at, for example, the implications of allowing American carriers to pick up Canadian passengers in a Canadian city and transport them to another Canadian city without going through the U.S., and have a sense of what that will mean in the overall scheme of things. Is that what you are saying, as an example?

Ms Labelle: Let us take cabotage for example. Two cities will give you one kind of result in terms of advantage or disadvantage, whereas another two cities will give a different kind of disadvantage.

So my point is that what we need to do, as we develop the mandate over the next period of time, as parameters are being defined, as options are being looked at, is make sure that very strong economic analysis is done. Then we know exactly the consequences of each one, and therefore we can prepare our negotiator to take the kind of stance that will provide us with the safeguards the minister has put on the table.

• 1110

Mr. Angus: If we, as a committee, are being asked to study the issue—and yes, we will study it from the philosophical point of view, and you have already alluded to our reaction for a philosophical point of view to the concept of deregulation of air—I think one of the feelings that happened during the deregulation debate, even at this committee, and of course on the free trade debate, was that we did not have access to those economic analyses during our deliberations as committees.

Through you, Mr. Chairman, I would encourage the minister, as those documents are available—and perhaps because it relates to future negotiations, those cannot necessarily be public documents—I think it would be

[*Translation*]

Nous avons fait au ministère certains travaux sur lesquels nous pouvons nous appuyer, mais nous voulions tout d'abord obtenir le feu vert pour entamer les négociations. Nous avons obtenu le feu vert. Je le dis bien franchement, je ne sais trop dans quelle mesure on avait déblayé le terrain auparavant, et je ne sais trop ce qui se fait actuellement, mais par contre je sais que cela devra se faire avant le début des négociations.

Mme Huguette Labelle (sous-ministre, ministère des Transports): En bref, les analyses économiques qui ont été faites ont mis en lumière le problème, c'est-à-dire que nous sommes désavantagés. Nous avons une équipe multidisciplinaire qui travaillera de concert avec le négociateur. Notre stratégie dépendra étroitement des éléments qui seront en jeu à la table des négociations. Donc, ce qu'il faut, c'est avoir en place une équipe de personnes compétentes et prêtes à entreprendre les études pour évaluer les conséquences de chacun de ces éléments, dépendant des paramètres qui sont envisagés à la table des négociations. Or, cette équipe, nous l'avons déjà.

M. Angus: Il faut donc étudier, par exemple, quelles seraient les répercussions de permettre aux transporteurs américains de prendre des passagers canadiens dans une ville canadienne et de les transporter à une autre ville canadienne sans passer par les États-Unis. Il faudrait évaluer les répercussions de cela dans le contexte global. C'est un exemple que je donne. Est-ce bien ce que vous voulez dire?

Mme Labelle: Prenons par exemple le cabotage. Une étude portant sur deux villes données nous permettrait d'arriver à certains résultats en termes d'avantage ou d'inconvénient, tandis que si l'on prenait deux autres villes, on obtiendrait un résultat différent.

Donc, ce qu'il faut faire, à mesure que nous préciserons le mandat, que nous établirons les paramètres et que nous envisagerons diverses options, c'est de s'assurer de faire une analyse économique très rigoureuse. Quand nous connaîtrons les conséquences exactes de chaque option envisagée, nous pourrons préparer en conséquence notre négociateur qui adoptera une position de nature à nous permettre d'obtenir les garanties que le ministre a demandées.

M. Angus: On demande à notre comité d'étudier la question. Assurément, nous allons l'étudier d'un point de vue théorique. Vous avez d'ailleurs déjà fait allusion à notre réaction, sur le plan des principes, au concept de la déréglementation du secteur aérien. Or je pense que l'un des sentiments qui ont été exprimés pendant le débat sur la déréglementation, même devant notre comité, et aussi, bien sûr, pendant le débat sur le libre-échange, c'était que nous n'avions pas accès aux analyses économiques pertinentes pendant que nous nous penchions sur le dossier en tant que membres du comité.

Par votre entremise, monsieur le président, je voudrais encourager le ministre à nous communiquer les documents qui sont disponibles; peut-être qu'ils ne seront pas nécessairement tous disponibles, étant donné que cela met en

[*Texte*]

extremely helpful and valuable to the work of this committee that we have access to those as they are prepared. Rather than perhaps looking for a response from the minister now, might we leave that as a request to him for consideration?

Mr. Lewis: Excuse me, Iain. We know what the market is now, so we know what the numbers are for money and for passengers. I guess what we do not know is what we are going to get to as we negotiate toward what we want to achieve. Then of course they would be running those routes and numbers through computers to find out what that would do to the market. But we do not have that now.

Mr. Angus: But surely, Mr. Minister, before you, as a government, decide on what you are going to put on the table and what you are not going to put on the table, you are going to need those answers. In fairness to this committee, if we are going to, as Mr. Marchi suggested, maybe come up with some parameters, if we too do not have that information then we will be basing our recommendations not on the facts and figures but on our gut feelings, perhaps on some testimony and perhaps coming down on the basis of philosophy. Again I say to you, for both your purposes and ours, that kind of number crunching should be done sooner rather than later and, if at all possible, be made available to the members of this committee.

Mr. Lewis: It is sort of a chicken-and-egg thing really. I do not know when the egg becomes the chicken, but we want to examine the thing. We know what markets are now but, give and take, we are asking you to help us develop the parameters and what sort of a rationale should go into that negotiating mandate. Once we have that, then we could do the numbers.

Mr. Angus: Without belabouring the point, I think you will see very quickly, through the questioning to you today, the kind of areas we are concerned about. I think that would at the very least signal to you that we had better start crunching the numbers on these areas, because the committee is going to be really focusing their attention on it, or the members of the committee in their questioning, so the doubts will be placed in the minds and so we had better come up with the background, not to cook the books but just so you know what you are doing.

Let me leave that, because I have made the point and I would like you to think about it a bit more.

In terms of the request that the Government of Canada has been receiving for a number of years now, the City of Ottawa has been asking for specific service. Other cities have been asking for specific service. It is my understanding that no one city in a very concise way has said, Doug Lewis, we want you to deregulate air travel between Canada and the U.S. What they have been saying is that they would like to have a connection with city X in the United States, looking

[*Traduction*]

jeu de futures négociations. Mais je pense qu'il serait extrêmement utile au comité de pouvoir prendre connaissance de ces documents au fur et à mesure qu'ils sont mis au point. Au lieu de demander au ministre de répondre immédiatement à cette requête, peut-être pourrions-nous lui demander de prendre notre demande en délibéré.

M. Lewis: Excusez-moi, Iain. Nous connaissons le marché actuel et nous connaissons donc les chiffres en ce qui concerne l'argent et le nombre de passagers. Ce que nous ignorons, par contre, c'est ce que nous allons obtenir à l'issue des négociations. Quand on le saura, on mettra toutes les données sur les itinéraires et les passagers dans un ordinateur pour savoir quel sera l'effet sur le marché. Mais nous n'avons pas ces renseignements pour le moment.

M. Angus: Mais pourtant, monsieur le ministre, avant que vous et votre gouvernement ne décidiez de ce que vous allez mettre dans la balance pendant les négociations et de ce que vous refuserez de négocier, il vous faudra connaître la réponse à ces questions. Si notre comité doit établir des paramètres, comme M. Marchi l'a laissé entendre, faute de disposer de ces renseignements, nous devrons fonder nos recommandations non pas sur des faits et des chiffres, mais sur de vagues impressions, peut-être sur le témoignage de certains intervenants et peut-être même faudra-t-il nous appuyer sur de grands principes théoriques. Je vous le dis encore une fois, il y va de votre intérêt comme du nôtre, ces études statistiques devraient être faites le plus rapidement possible et, si possible, elles devraient être mises à la disposition des membres du comité.

M. Lewis: C'est un peu le problème de la poule et de l'oeuf. J'ignore quand l'oeuf deviendra poussin, mais il faudra examiner tout cela. Nous savons quels sont les marchés actuels, mais c'est donnant donnant, nous vous demandons de nous aider à mettre au point les paramètres et les grands objectifs de la négociation. Une fois cela fait, nous pourrons nous pencher sur les chiffres.

M. Angus: Je m'en voudrais d'insister trop lourdement, mais je pense que les questions que nous allons vous poser aujourd'hui vous permettront de voir assez rapidement quels sont les points qui nous préoccupent. Il me semble que cela devrait tout au moins vous indiquer la voie à suivre et qu'il faudrait commencer tout de suite à faire des analyses serrées, car le comité va mettre l'accent sur ces dossiers ou, du moins, les membres du comité dans les questions qu'ils vont poser. Il y aura donc un doute dans les esprits et nous ferions mieux de nous attaquer immédiatement au problème pour situer le débat. Il n'est pas nécessaire d'aller au fond des choses, mais il faut savoir de quoi l'on parle.

Je vais m'en tenir là. J'ai présenté mes arguments et je voudrais que vous y réfléchissiez.

Je passe maintenant aux demandes qui sont présentées au gouvernement du Canada depuis maintenant un certain nombre d'années. La ville d'Ottawa a demandé un service précis. D'autres villes en ont fait autant. À ma connaissance, aucune ville n'a dit précisément: Doug Lewis, nous vous demandons de déréglementer totalement le voyage aérien entre le Canada et les États-Unis. Les porte-parole des villes disent qu'ils voudraient bien avoir une liaison avec telle ou

[*Text*]

for new city pairs. Recognizing that we cannot accept the status quo in any matter, we always have to review it because things change. In spite of the image of my party as one that is small "c" conservative in wanting to keep things as they are, that is not true and we recognize that there is a need to change.

• 1115

Mr. Lewis: My goodness!

Mr. Angus: I thought I would say it before you did.

Mr. Lewis: Has the media got this? Since today is Throne Speech day, I am sure you are going to see it.

Mr. Angus: I am preparing for the inevitable.

Why did you decide to go full bore in terms of the Open Skies as opposed to deciding, as the Government of Canada, as the Minister of Transport, that there are some legitimate needs for some new city pairs, and enter into negotiations just on the increase in the number of pairs?

Mr. Lewis: Well, Iain, you are a politician, if I may call you, Iain—

Mr. Angus: Why not? I called you Doug.

Mr. Lewis: —and there are the requests—

Mr. Angus: Are those the ones you read to us earlier?

Mr. Lewis: Yes.

Mr. Angus: Then you missed my point, Mr. Minister.

Mr. Lewis: I do not think so. Your point was why do I not pick and choose. My point is that I am not going to go full bore in negotiations with the United States to get Moncton to the detriment of Ottawa. It is better to put it all on the table and see what we can achieve as a negotiating process.

Mr. Angus: But what you have done is not set the stage for a public competition, if you like, for new city pairs; you have set the stage for full deregulation of air between Canada and the U.S. Is that not correct?

Mr. Lewis: With the appropriate phase-ins and safeguards. I am the last person in the world to tell you that I am going to do Toronto instead of Ottawa. You are better to put all the cards on the table and say, all right, here is what everbody wants, what is achievable? I do not want you completely wiped out in Moncton in the next election, you know.

M. Pronovost (Saint-Maurice): Monsieur le ministre, bienvenue au Comité.

Vous avez dit au début de votre intervention qu'il s'agissait d'une initiative prise par le gouvernement du Canada et que vous en aviez fait l'annonce conjointe avec votre collègue américain.

[*Translation*]

telle ville des États-Unis. Nous sommes conscients que le statu quo est inacceptable dans un dossier quelconque. Il faut toujours réviser la situation parce que les choses changent avec le temps. Je sais que mon parti donne l'impression d'être conservateur avec un petit «c» et de vouloir que les choses restent telles quelles, mais ce n'est pas vrai, nous reconnaissons qu'il faut apporter des changements.

M. Lewis: Mon Dieu!

M. Angus: J'ai pensé le dire avant vous.

M. Lewis: La presse est-elle au courant? Puisque c'est aujourd'hui le jour du Discours du trône, je suis certain que vous vous en chargerez.

M. Angus: Je me prépare à l'inévitable.

Pourquoi vous êtes-vous lancés à fond de train dans l'ouverture de l'espace aérien, vous, le gouvernement du Canada, vous, le ministre des Transports, au lieu de décider que certains jumelages de villes sont légitimement nécessaires et d'entreprendre des négociations tout simplement sur l'augmentation du nombre de jumelages?

M. Lewis: Eh bien, Iain, vous êtes un homme politique, si je peux vous appeler Iain. . .

M. Angus: Pourquoi pas? Je vous ai bien appelé Doug.

M. Lewis: . . .et il y a des demandes. . .

M. Angus: Celles que vous nous avez lues tout à l'heure?

M. Lewis: Oui.

M. Angus: Alors vous ne m'avez pas compris, monsieur le ministre.

M. Lewis: Au contraire. Vous m'avez demandé pourquoi je n'ai pas fait des choix. Je vous réponds que je ne vais pas me lancer à fond de train dans des négociations avec les Etats-Unis pour obtenir Moncton au détriment d'Ottawa. Mieux vaut tout mettre sur la table et voir ce que peuvent donner les négociations.

M. Angus: Mais au lieu de tout mettre en place pour un concours public, si vous voulez, pour de nouveaux jumelages de villes, vous avez tout mis en place pour la déréglementation complète de l'espace aérien entre le Canada et les Etats-Unis. N'est-ce pas exact?

M. Lewis: Mais graduellement et avec les garanties nécessaires. Je serais la dernière personne au monde à vous dire que je vais faire Toronto au lieu d'Ottawa. Mieux vaut mettre tout de suite toutes ces cartes sur la table et dire: voici ce que tout le monde veut, est-ce réalisable? Je ne voudrais pas que vous disparaissiez complètement de la carte à Moncton à la prochaine élection, vous savez.

Mr. Pronovost (Saint-Maurice): Mr. Minister, welcome to the committee.

You said at the beginning of your presentation that this was an initiative of the Government of Canada and that you had made the announcement jointly with your American colleague.

[*Texte*]

Au cours des dernières années, le gouvernement américain vous a-t-il demandé ou a-t-il demandé au gouvernement du Canada d'adopter une politique du genre de *Open Skies*? Est-ce qu'il s'agit d'un voeu qui a été exprimé très fortement au cours des dernières années par le gouvernement américain et auquel vous répondez, ou s'il s'agit véritablement d'une initiative du gouvernement du Canada?

M. Lewis: Il s'agit d'une initiative du gouvernement du Canada au cours des quelques dernières années.

Il n'était pas acceptable pour les États-Unis d'entrer dans des négociations. Quand j'ai voyagé au Canada pendant les trois ou quatre mois de mon mandat comme ministre des Transports, toutes les villes, toutes les municipalités et toutes les associations m'ont demandé un changement et de nouvelles négociations.

Pendant ce temps, mes fonctionnaires étaient en discussion avec ceux des États-Unis, et il y a eu un changement dans l'attitude des États-Unis, particulièrement dans celle de M. Skinner, le ministre des Transports des États-Unis. Le gouvernement des États-Unis croit maintenant que nous avons l'occasion de faire une nouvelle négociation et de conclure de nouveaux accords, et il est prêt à participer

full bore in these negotiations.

• 1120

M. Pronovost: Je crois comprendre que M. James Harris a été nommé le négociateur spécial du gouvernement du Canada.

Mr. Harris is from External Affairs. I would like to know exactly who is going to be involved from the Department of Transport. Has a special team been created? Who are the members of the team for those negotiations?

Mr. Lewis: As you indicated, Mr. Pronovost, we will be involving Mr. Harris, who has an extensive background in diplomacy. He is the former High Commissioner to India; he was there for four years. He has had a distinguished career with the Department of External Affairs. He joined them in 1954 and has served abroad in Canberra, Colombo—in what is now Sri Lanka—Paris, Brussels, Washington, D.C., Moscow and Belgrade. In 1974 he was the director of the NATO ministerial task force, in 1975 the chairman of the central staff, and the list goes on. I could certainly table his background.

He will be assisted in this matter by officials from my department, including Louis Ranger, who has been involved in this for some time, and backed up with all of the necessary dedicated staff to properly line up the negotiating mandate and to proceed through the negotiations.

M. Pronovost: Monsieur le ministre, vous avez dit dans vos remarques préliminaires que les lignes aériennes canadiennes ne desservaient que 30 p. 100 du marché américain potentiel, ou 35 p. 100 de la population américaine. On constate une congestion très importante dans les grands centres aériens, aux États-Unis. Les lignes canadiennes auraient avantage à avoir accès à ces marchés-là d'une façon plus certaine.

Toutefois, le problème est que les grandes compagnies aériennes américaines utilisent les meilleurs espaces en termes de temps et d'horaires. Plusieurs observateurs nous demanderont comment les petites compagnies aériennes

[*Traduction*]

Within the last few years, did the American government ask you or ask the Government of Canada to adopt an Open Skies type of policy? Is this a desire that was very forcefully expressed within the last few years by the Government of the United States and to which you are responding, or is it truly an initiative of the Government of Canada?

Mr. Lewis: It is an initiative of the Government of Canada during the last few years.

It was not acceptable for the United States to enter into negotiations. When I travelled in Canada during the three or four months of my term as Minister of Transport, all the cities, all the municipalities and all the associations requested a change and new negotiations.

Meanwhile, my officials were discussing with their American counterparts and there was a change in the attitude of the United States, particularly that of Mr. Skinner, Minister of Transport of the United States. The American government now believes that we have the opportunity to make new negotiations and to enter into new agreements and he is ready to participate

à fond de train dans ces négociations.

Mr. Pronovost: I understand that Mr. James Harris has been appointed special negotiator of the Government of Canada.

M. Harris appartient aux Affaires extérieures. J'aimerais savoir qui représentera le ministère des Transports. Est-ce qu'une équipe spéciale a été créée? Qui sont les membres de l'équipe pour ces négociations?

M. Lewis: Comme vous l'avez dit, monsieur Pronovost, nous utiliserons M. Harris, qui a une longue expérience de la diplomatie. Il a été pendant quatre ans haut-commissaire en Inde. Il a fait une carrière remarquable au ministère des Affaires extérieures. Il est entré au ministère en 1954 et il a servi à l'étranger à Canberra, à Colombo—maintenant Sri Lanka—à Paris, à Bruxelles, à Washington, à Moscou et à Belgrade. En 1974, il a été directeur de l'équipe de travail ministériel de l'OTAN, en 1975 il présidait l'état-major central, et ainsi de suite. Je suis en mesure de déposer ses antécédents.

Il sera aidé par des fonctionnaires de mon ministère, y compris Louis Ranger, qui s'occupe de ceci depuis un certain temps, et il pourra compter sur tout le personnel nécessaire pour bien établir le mandat de négociation et procéder aux négociations.

Mr. Pronovost: Mr. Minister, you said in your opening remarks that Canadian carriers get only 30% of the potential American market or 35% of the American population. Now there is a lot of congestion in the major aerial centres in the United States. Canadian carriers could profit by a more certain access to those markets.

However, the problem is that the major American carriers use the best slots in terms of time and schedules. Several observers will ask how the small Canadian carriers will be able to use their influence in the United States to

[*Text*]

canadiennes pourront jouer d'influence aux États-Unis pour avoir accès à de bons corridors en termes de temps. Ils nous demanderont si les compagnies canadiennes seront reléguées à des horaires qui ne conviendront pas au public canadien. C'est une préoccupation importante, et j'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet.

Mr. Lewis: I think you are referring to what is called in broad terms "doing business". It does not serve our purposes to have the rights to fly to the various American cities, if when we get there we do not have a gate or if we get there and find that the rules are different for us in terms of a lot of things. This has to be taken into account in terms of what we get when we get to the airports in the United States. This is very much a part of the negotiating mandate.

The committee may very well pick up other things as we go along. I tend to think the airlines probably know their business better and know what they need and can advise us. I would certainly welcome any thoughts from the committee as they go along vis-à-vis what we should demand for the "doing business" part of the neogitations.

M. Pronovost: Vous venez de parler de l'*input* que les membres du Comité devraient pouvoir vous donner avant le début des négociations. Est-ce qu'il y a des secteurs très spécifiques sur lesquels notre Comité spécial devrait se pencher pour pouvoir faire au gouvernement des recommandations précises afin de l'aider au plan des négociations?

Mr. Lewis: I have an open mind on the negotating mandate and on what the committee might ask us to look at. We are focusing here on people. There might be come cargo questions. We might find that a certain part of the country is putting a big emphasis on cargo for transshipment to either Asia or Europe, whereas it may not be a big factor in other parts of the country. The same thing with charter airlines. I think as you travel through the communities you are going to find what their concerns are, and that should be factored into your report and would thus be factored into what we negotiate.

• 1125

Mr. Schneider (Regina—Wascana): Yes, I did. It deals with the whole subject of deregulation so that I might have a clearer picture on this. A statement was made earlier that you, Mr. Minister, have set the scene for full deregulation. I have read the news release and I do not sense that in there. Am I missing something? For instance, full deregulation may or may not mean that if we deal with a totally Open Skies concept that may mean totally open and let the inventory of hardware from the United States invade the smaller amounts of inventory that Canada has available to it, or it could mean that if we are to be open we are to be open on a mile-per-mile basis with another, or person by person.

Mr. Lewis: I think that is what is going to come out of the development of the negotiating mandate. We are not going to deregulate per se; we are going to try to take a new look at what cities are served and what routes can be served.

[*Translation*]

have access to good corridors in terms of time. They will ask us if Canadian airlines will be relegated to schedules not appropriate for the Canadian public. This is a major concern and I would like to hear your comments on that point.

M. Lewis: Je crois que vous parlez de ce que l'on appelle en termes généraux l'aspect commercial. Il ne nous est pas utile d'avoir le droit d'atterrir dans les diverses villes américaines si nous n'avons pas de portes ou si nous constatons que les règles sont différentes pour nous à de nombreux égards. Il faut en tenir compte en fonction de ce que nous obtenons lorsque nous arrivons dans les aéroports aux États-Unis. Cela fait très nettement partie du mandat de négociation.

Le comité s'arrêtera peut-être sur d'autres points à mesure que nous avançons. Je crois que les lignes aériennes connaissent probablement mieux leur commerce, qu'elles savent de quoi elles ont besoin et qu'elles peuvent nous conseiller. J'accueillerai avec plaisir les réflexions du comité sur ce que nous devrions exiger dans le volet commercial des négociations.

Mr. Pronovost: You have just been speaking of the input that the members of the committee should be able to give you before the start of the negotiations. Are there any very specific areas which our special committee should consider in order to make specific recommendations to government to help in the negotiation?

M. Lewis: Je garde l'esprit ouvert quant à ce qui concerne le mandat de négociation et quant à ce que le comité pourrait nous demander d'examiner. Nous nous concentrons sur les personnes. Il pourrait y avoir des questions sur les marchandises. Nous pourrions constater qu'une certaine partie du pays met fortement l'accent sur les marchandises à réexpédier soit en Asie ou en Europe, tandis que ce facteur pourrait avoir beaucoup moins d'importance dans d'autres régions du pays. C'est la même chose dans le cas des vols nolisés. Je crois qu'à mesure que vous vous déplacerez, vous prendrez connaissance des préoccupations locales; vous devriez en tenir compte dans votre rapport et par conséquent nous en tiendrons compte dans ce que nous négocierons.

M. Schneider (Regina—Wascana): Oui, c'est bien vrai. Il s'agit globalement de la déréglementation et je voudrais avoir des précisions. On a dit tout à l'heure que vous, monsieur le ministre, aviez tout mis en place pour une complète déréglementation. J'ai lu le communiqué de presse, et je n'y décèle rien de ce genre. Y a-t-il quelque chose que je ne comprends pas? Par exemple, la complète déréglementation veut peut-être dire que dans le cas d'un ciel complètement ouvert, nous laissons tout le matériel américain concurrencer le matériel beaucoup moins important dont dispose le Canada, ou cela pourrait vouloir dire que nous serons ouverts sur la base de la réciprocité par mille ou par personne.

M. Lewis: Je crois que c'est cela qui va ressortir de l'élaboration du mandat de négociation. Nous n'allons pas procéder à la déréglementation comme telle, nous allons tenter de réexaminer quelles villes sont desservies et quels

[*Texte*]

As we have said, we are looking at cabotage. Yes, we are, but with the appropriate phase-ins and safeguards. So it is not deregulation so much as it is Open Skies and phase-ins and safeguards. We do not intend that any American airlines set up shop in Canada and start flying our routes.

Mr. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): Mr. Minister, given the current state of the airline industry as a result of the recession that we are in and the dwindling passenger loads that are starting to be reported in opposition to the loads they had originally forecast, given the dilemma the airlines find themselves in with respect to the cost of fuel and how long it is going to last and how long and how much it will cost, given the opening of Terminal 3 and one of the major airlines having to re-position itself into that more costly structure, given the proposals you have just called for at Terminal 1 and Terminal 2 and the tremendous costs involved in the numbers we hear upwards to $800 million to refurbish those two airports, and now asking the airlines to look at different markets and the concept of Open Skies, I wonder if we are not, as a government, asking these businesses to cope with too many problems and too many challenges in too short a period of time.

Mr. Lewis: First, the best way to deal with a business problem I have always found, and I am sure you did, is to work at it and to have more opportunities to sell. That is really what we are saying, that we want more opportunities for our businesses, whether it is cargo or charter, traffic or passengers just going down to sell a product or a service, that we want more access to more markets. That is what is driving this initiative. Therefore, I am convinced it is a good initiative.

We are questioned on T-3. Let me tell you, if there is one current thing I have found in my travels, it is that people say to me, boy, I can hardly wait to see Pearson improved, whether it is T-3, T-1 or T-2. Canadian Airlines, I know, is very optimistic about their prospects with the opening of T-3, and I know that Air Canada wants the continued refurbishment of terminal 2, which we are putting a lot of money into. That is all part of the action. It is good for the economy. We have to do those things.

• 1130

Let me make a comparison. When I became Minister of Justice we had some problems with the Young Offenders Act. We speeded up the deliberations and we got the consultations done. We had problems in February and March, but we got the consultations done and we introduced the bill in Parliament before Christmas.

[*Traduction*]

itinéraires peuvent être desservis. Comme nous l'avons dit, nous étudions la question du cabotage. Oui, nous le faisons, mais graduellement et avec des garanties, comme il le convient. Il ne s'agit donc pas tant de déréglementation que d'ouverture de l'espace aérien, d'implantation graduelle et de garanties. Nous n'avons pas l'intention que n'importe quelle ligne aérienne américaine puisse s'établir au Canada et assurer nos liaisons.

M. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): Monsieur le ministre, compte tenu de l'état actuel de l'industrie aérienne dans le cadre de la récession que nous connaissons actuellement et de la diminution du volume de voyageurs que l'on commence à constater par rapport aux prévisions, compte tenu du dilemme où se trouvent les lignes aériennes quant au coût du carburant, quant à savoir combien longtemps il durera et combien il coûtera, compte tenu de l'ouverture de l'aérogare 3 et du fait qu'une des grandes lignes aériennes doit se repositionner dans cette structure plus coûteuse, compte tenu des propositions que vous avez demandées aux aérogares 1 et 2 et des coûts énormes—on parle de chiffres dépassant les 800 millions de dollars—pour réaménager ces deux aéroports, compte tenu que nous demandons maintenant aux lignes aériennes de s'intéresser à des marchés différents et au concept du ciel ouvert, je me demande si notre gouvernement ne demande pas à ces entreprises de faire face à un trop grand nombre de problèmes et à trop de défis dans un délai trop court.

M. Lewis: Tout d'abord, j'ai toujours constaté que la meilleure façon de faire face à un problème commercial, et je suis certain que vous avez pu constater cela vous-même, c'est d'y travailler et d'avoir un plus grand nombre d'occasions de vendre. En fait, c'est ça que nous disons, nous disons que nous voulons plus de débouchés pour nos entreprises, qu'il s'agisse de marchandises ou de vols nolisés, ou tout simplement de voyageurs qui s'en vont vendre un produit ou un service, nous disons que nous voulons un meilleur accès à un plus grand nombre de marchés. C'est la raison d'être de cette initiative et je suis convaincu que c'est une bonne initiative.

On nous interroge sur l'aérogare 3. Permettez-moi de vous dire que j'ai pu constater dans mes déplacements qu'on a très hâte de voir des améliorations à Pearson, qu'il s'agisse de l'aérogare 3, 1 ou 2. Les lignes aériennes canadiennes, je le sais, sont très optimistes quant à l'ouverture de l'aérogare 3, et je sais qu'Air Canada veut que se poursuive le réaménagement de l'aérogare 2, auquel nous consacrons beaucoup d'argent. Tout cela fait partie de l'action. C'est bon pour l'économie. Il nous faut faire cela.

Permettez-moi de faire une comparaison. Quand je suis devenu ministre de la Justice, la Loi sur les jeunes contrevenants posait certains problèmes. Nous avons accéléré les délibérations et nous avons procédé aux consultations. Nous avons eu des problèmes en février et en mars, mais nous avons procédé aux consultations et nous avons déposé le projet de loi au Parlement avant Noël.

[*Text*]

What I am finding in transport is that you cannot fix things that fast. Nothing was done to Pearson International Airport between 1975 and 1985. Even going back to 1972, there was not a brick laid in terms of a new initiative. I am not making any comments. People made decisions for various reasons.

What we are saying is that Pearson is the airport for the future. We have to expand its capacity to take care of all the traffic we have. Yes, I wish we were doing it during a booming period, but it may be a lot easier to find people to build runways and renovate buildings when things are not going so well.

So I am optimistic that this will be good for the travelling public, good for the economy of Canada and good for the airlines. Pearson is the number three gateway to North America. I want it to be number two, and then I want it to be number one. Perhaps that is optimistic, but that is my attitude. It will be good for everybody around the airport, good for everybody in southern Ontario and it will be good for Canada.

As I said in a speech I made yesterday, it used to be that hatred of Toronto unified this country. However, recently I have found that no matter where I go in Canada, people want Pearson fixed and they want it expanded. Two-thirds of the travelling public must go through Toronto, so they want it fixed.

We have set out on a course of action—which we have some disagreements about, although not major—and we are going to do it right. They want it fixed and we are going to do it. And I think the airlines will benefit.

Mr. Comuzzi: That leads to my next question. I do not disagree that Open Skies might create huge opportunities in the marketplace, but I have always felt that in order to take advantage of those opportunities and compete fairly you have to get your house in order.

Mr. Minister, given the state of turmoil we currently find in our airline industry—due in part to external forces—perhaps we are putting the airlines in an unfair position by asking them to consider the Open Skies policy before we have reliable cost estimates and before we are sure what services we will be able to provide. Given the declining passenger statistics, perhaps it would be wise to observe what happens in Terminal 3 before going ahead with Terminals 1 and 2.

My question is this: in order to be a better competitor in the marketplace, should we not get our house in order? If it does go through, the Open Skies policy is obviously going to make us wide open to an open market.

Mr. Lewis: I suppose you are always in a state of flux in the airline business and in aviation.

I would not focus so much on the difficulties at Pearson. People in Moncton will tell you they want their service irrespective of what happens to Pearson. The same would happen in Vancouver. So yes, it is a factor, but you are always in a state of flux and the airlines do not want the status quo. They want those opportunities. That would be a good question to ask them during your hearings with them.

[*Translation*]

Dans le domaine des transports, je constate qu'on ne peut régler les choses aussi rapidement. Rien n'a été fait à l'aéroport international Pearson entre 1975 et 1985. Même si l'on remonte à 1972, il n'y a eu aucune nouvelle initiative. Je ne fais aucun commentaire. Les décisions ont été prises pour diverses raisons.

Ce que nous disons, c'est que Pearson est l'aéroport de l'avenir. Il nous faut en accroître la capacité en fonction du trafic. Bien sûr, je préférerais le faire en période de prospérité, mais il sera peut-être plus facile de trouver des gens pour construire des pistes et rénover des bâtiments lorsque l'économie ne va pas trop bien.

J'ai bon espoir que cela sera bon pour les voyageurs, pour l'économie du Canada et pour les lignes aériennes. Pearson est la troisième porte d'entrée en Amérique du Nord. Je veux qu'il passe au deuxième rang, puis au premier. Je suis peut-être trop optimiste, mais tant pis. Cela sera bon pour tout le monde à l'aéroport, pour tout le monde dans le sud de l'Ontario et pour le Canada.

Comme je l'ai dit hier dans un discours, autrefois c'est la haine de Toronto qui unifiait ce pays. Toutefois, j'ai pu constater dernièrement que partout où je vais au Canada, on veut que Pearson soit réaménagé et agrandi. Les deux tiers des voyageurs doivent passer par Toronto et ils désirent que l'aéroport soit réaménagé.

Nous avons choisi une ligne de conduite—à propos de laquelle nous avons eu certains désaccords, mais pas trop importants—et nous allons faire les choses correctement. Nous voulons que l'aéroport soit réaménagé et nous le ferons. Et je crois que les lignes aériennes en bénéficieront.

M. Comuzzi: Cela m'amène à ma prochaine question. Je ne nie pas que l'ouverture de l'espace aérien puisse offrir d'énormes débouchés, mais j'ai toujours cru que pour tirer parti de ces débouchés et faire une juste concurrence, il faut d'abord mettre de l'ordre dans sa propre maison.

Monsieur le ministre, compte tenu de l'état d'ébullition où se trouve actuellement notre industrie aérienne—en partie en raison de facteurs externes—peut-être plaçons-nous les lignes aériennes dans une situation difficile en leur demandant d'envisager la politique d'ouverture des espaces aériens avant de disposer d'estimations fiables des coûts et avant d'être certains des services que nous pourrons offrir. Compte tenu de la diminution du nombre de voyageurs, peut-être serait-il sage de voir ce qui se passera à l'aérogare 3 avant d'aller de l'avant dans le cadre des aérogares 1 et 2.

Ma question est la suivante: pour occuper une position plus concurrentielle, ne devrions-nous pas mettre de l'ordre dans notre propre maison? Si elle est adoptée, la politique d'ouverture des espaces aériens ouvrira évidemment la porte toute grande à un marché ouvert.

M. Lewis: Je crois que les lignes aériennes et l'aviation sont toujours en ébullition.

Je ne serais pas porté à me concentrer tellement sur les difficultés de Pearson. Les gens de Moncton vous diront qu'ils veulent leur service, quoi qu'il arrive à Pearson. Il en serait de même à Vancouver. Bien sûr, c'est un facteur dont il faut tenir compte, mais l'évolution est constante et les lignes aériennes ne veulent pas le statu quo. Elles veulent ces débouchés. Ce serait une bonne question à leur poser lorsque vous les entendrez.

[*Texte*]

In my experience you have to plan far down the road in aviation. We just have to do it. It is very important to us.

• 1135

Mr. Angus: Of those letters you read out, how many were written before October 3 and how many were written afterwards, in a general sense? Most before? Most after?

Mr. Lewis: I know the one from the MPs in the Ottawa area predates this one. You will find out when I table them.

Mr. Angus: It is one thing for citizens to respond to a government initiative and say that they support the direction you are going in. It is another thing to be on the record asking for it. Even the letter you referred to from the Liberal members was not calling for open skies. That was calling for something for Ottawa. We have to be careful that we are not using letters like these to justify an action of the government.

I have a more serious question for the minister. Under the Chicago Convention, Article 7, a member country cannot "grant any such cabotage privilege on an exclusive basis to any state or airline". Do you have a legal opinion that you can table with this committee to indicate why Article 7 will not be a factor if, at the end result of this process, cabotage rights are granted in Canada to U.S. carriers exclusively, or in the United States to Canadian carriers?

Mr. Louis Ranger (Director General, Air Policy and Programs, Department of Transport): Obviously some work has been done on this. There are basically two broad interpretations of Article 7. One is that when one carrier agrees to cabotage in a bilateral agreement it is obliged to grant the same right to other countries, should they ask for it. That is a narrow interpretation.

The broad interpretation is that this is one of several rights that were contained in the Chicago Convention, and once you have granted it to one country you can consider negotiating it with another country, but because cabotage is part of a broader package you, are not obliged to grant it. However, you have an obligation to consider it.

Mr. Angus: Has either one of those versions been tested?

Mr. Ranger: So far it is the narrow interpretation that has prevailed.

Mr. Angus: On how many occasions has that been tested, and it has prevailed?

Mr. Ranger: To my knowledge it has never been tested. There have been attempts to try the second interpretation, but it was never taken to a final decision.

Mr. Angus: Is that because it was clear as they went through the process that they would not win?

Mr. Ranger: No, I do not think we can conclude that.

Mr. Angus: Certainly from what you are saying, should cabotage be part of the final negotiations, there would be a very real danger that it would not just be a question of opening up Canadian passengers to American carriers, but it

[*Traduction*]

J'ai appris d'expérience qu'il faut planifier longtemps à l'avance en matière d'aviation. C'est impératif. C'est très important pour nous.

M. Angus: Sur ces lettres que vous avez lues, à peu près combien ont été écrites avant le 3 octobre et combien après? La plupart avant? La plupart après?

M. Lewis: Je sais que celle des députés de la région d'Ottawa est antérieure. Vous pourrez le constater lorque je les déposerai.

M. Angus: C'est une chose pour les citoyens de réagir à une initiative gouvernementale et de dire qu'ils sont en faveur de l'orientation que vous adoptez. C'en est une autre de le demander officiellement. Même la lettre que vous mentionnez des députés libéraux ne réclamait pas l'ouverture des espaces aériens. On y réclamait quelque chose pour Ottawa. Il nous faut prendre garde de ne pas utiliser des lettres comme celles-là pour justifier une mesure prise par le gouvernement.

J'ai une question plus sérieuse pour le ministre. Selon l'article 7 de la convention de Chicago, un pays membre ne peut accorder des privilèges de cabotage à titre exclusif à un État ou à une ligne aérienne. Disposez-vous d'une opinion juridique que vous puissiez remettre au comité indiquant pourquoi l'article 7 n'entrera pas en ligne de compte si, à la fin de ce processus, des droits de cabotage sont accordés au Canada à des transporteurs américains exclusivement, ou si de tels droits sont accordés aux États-Unis à des transporteurs canadiens?

M. Louis Ranger (directeur général, Politique et programmes de l'air, ministère des Transports): Nous y avons bien sûr travaillé. Il y a essentiellement deux interprétations générales de l'article 7. Selon la première, si un transporteur accepte le cabotage dans le cadre d'un accord bilatéral, il est tenu d'accorder le même droit aux autres pays s'ils en font la demande. C'est là l'interprétation étroite.

L'interprétation large est qu'il s'agit de l'un des nombreux droits contenus dans la convention de Chicago et qu'une fois que vous l'avez accordé à un pays, vous pouvez songer à le négocier avec un autre pays, mais parce que le cabotage fait partie d'un ensemble plus vaste, vous n'êtes pas tenu de l'accorder. Vous avez cependant l'obligation de l'envisager.

M. Angus: Est-ce que l'une ou l'autre de ces versions a été mise à l'essai?

M. Ranger: Jusqu'ici, c'est l'interprétation étroite qui a prévalu.

M. Angus: À combien de reprises cette interprétation a-t-elle été mise à l'épreuve et a-t-elle prévalu?

M. Ranger: À ma connaissance, elle n'a jamais été mise à l'épreuve. On a tenté de faire l'essai de la seconde interprétation, mais il n'y a jamais eu de décision définitive.

M. Angus: Est-ce parce qu'il est apparu clairement au cours des procédures qu'il était impossible de gagner?

M. Ranger: Non, je ne crois pas qu'on puisse conclure cela.

M. Angus: D'après ce que vous dites, si le cabotage fait partie des négociations finales, il y aurait un danger très réel que la question ne soit pas uniquement de permettre aux transporteurs américains de transporter des voyageurs

[*Text*]

would be every other airline in the world, potentially, that could be competing within Canada for passengers from A to B. I assume we have that potential situation there because they are already flying into and out of Canada.

Mr. Ranger: With Europe '92 it is becoming obvious in the international community that those clauses regarding cabotage will need to be re-examined sooner or later. It has not been challenged in the recent past, and will not likely be challenged in the future. On the contrary, the problem with the whole section needs to be revisited.

Mr. Angus: But until such time as the Chicago Convention has been revisited and a new agreement put in place—I can appreciate it because of the changes throughout the globe that may happen—is it wise for Canada and the United States at this point in time to be even considering including cabotage in such an agreement because of the potential that not only would we be entering into a deal between Canada and the United States but we would also be opening the door for other carriers?

I would assume that it is like a lot of other things—once that has happened, there is no way to turn back. You cannot then close your doors and stop the Unites States flying into Canada, or Sweden, or whomever.

• 1140

Mr. Lewis: You raise an interesting question, but you will remember my answer to Mr. Pronovost, that what we have to do in this deal is negotiate the gates and also the "doing business" clauses. In answer to that, I think we would have the "doing business". They would have to get at our gates and our airports, and I think that is the way it would be foreclosed.

Mr. Angus: From my limited understanding of the issue as it relates to the Chicago Convention, if the narrow viewpoint is upheld because of a challenge, gates are not going to mean diddly-squat.

Mr. Lewis: You must have a gate to land. You can fly, but you have to gate it.

Mr. Angus: But they would use whatever procedures are available under the Chicago Convention to force Canada to open those gates. Is that not correct?

Mr. Ranger: The Americans have obviously done their homework as well, and it is felt at this stage that the broader interpretation is defensible. It is negotiable, as are any other so-called freedoms under the Chicago Convention. That is the current interpretation.

Mr. Angus: I certainly would not trust the Americans' research on anything these days.

Mr. Pronovost: Mr. Minister, do you have any kind of idea of the impact subsequent policy would have on the tourist industry in Canada? Do you think it could be preferable, something that could improve the tourist industry in Canada?

[*Translation*]

canadiens, mais que ce soit toutes les autres lignes aériennes du monde qui pourraient faire concurrence au Canada pour le transport des voyageurs entre le point A et le point B. Je suppose que ce potentiel existe déjà, car ces lignes aériennes atterrissent déjà au Canada et en décollent.

M. Ranger: Avec l'avènement d'Europe 92, il devient manifeste dans la communauté internationale que ces clauses concernant le cabotage devront être réévaluées tôt ou tard. Cela n'a pas été contesté dernièrement et ne le sera vraisemblablement pas à l'avenir. Au contraire, le problème de l'ensemble de l'article doit être revu.

M. Angus: Mais tant que la convention de Chicago n'aura pas été reprise et remplacée par un nouvel accord—et je peux le comprendre compte tenu des changements qui pourraient se produire partout sur la planète—est-il sage que le Canada et les États-Unis songent actuellement à inclure le cabotage dans un tel accord étant donné la possibilité qu'en plus de conclure un accord entre le Canada et les États-Unis, nous nous trouvions à ouvrir la porte aux autres transporteurs?

J'imagine que c'est comme beaucoup d'autres choses—une fois que cela s'est produit, on ne peut plus reculer. Et il serait alors trop tard pour fermer la porte et empêcher les États-Unis d'atterrir au Canada, ou en Suède ou ailleurs.

M. Lewis: Vous soulevez là une question intéressante, mais vous vous rappelerez la réponse que j'ai donnée à M. Pronovost, c'est-à-dire que nous ne devons négocier que les portes et les clauses concernant la possibilité de «faire des affaires». En réponse à cela, je crois que nous aurions cette possibilité. Ils devraient avoir accès à nos portes et à nos aéroports, et je crois que c'est ainsi que cela se réglerait.

M. Angus: D'après ce que je comprends de la question concernant la Convention de Chicago, et ce n'est pas beaucoup, si le point de vue étroit prévaut à la suite d'une contestation, les portes ne signifieront rien.

M. Lewis: Il faut une porte pour atterrir. Vous pouvez voler, mais il vous faut une porte.

M. Angus: Mais ils utiliseraient toutes les procédures qu'offre la Convention de Chicago pour forcer le Canada à ouvrir ses portes, n'est-ce pas?

M. Ranger: Les Américains ont manifestement bien appris leur leçon et on estime à l'heure actuelle qu'il est possible de défendre l'interprétation large. Elle est négociable, comme toutes les autres «libertés» aux termes de la Convention de Chicago. C'est là l'interprétation actuelle.

M. Angus: Je ne ferais guère confiance à la recherche des Américains sur quoi que ce soit de nos jours.

M. Pronovost: Monsieur le ministre, avez-vous une idée des répercussions d'une politique subséquente sur l'industrie touristique au Canada. Croyez-vous que cela pourrait être préférable, que cela pourrait améliorer l'industrie touristique au Canada?

[*Texte*]

Mr. Lewis: I think it is very clear from the letters we have received, plus the communications to me from our Minister of Tourism, that it is felt it would be a plus for Americans coming here to have more access to Canada. As you can appreciate, there has been quite a downturn in the Ontario tourism market this past year, and anything that can be done to improve it would be helpful.

I know the communities I have talked to, and the individuals I talked to as I cross the country, all see great opportunities in the tourism industry from this initiative, and I would think those will prevail if we can negotiate a new agreement.

Mr. Pronovost: Minister, do you have any kind of figures in your department showing that Canadian carriers pay higher salaries, that they have to pay more taxes, that fuel is higher in cost in Canada than in the United States? Does your department have any kind of figures to compare the cost of operating an airline in this country with operating an airline in the United States?

Mr. Ranger: You have to look at it trade by trade or category by category. I know, for example, that in all the various employee jobs relating to maintenance, on average salaries in the U.S. are significantly higher than in Canada.

Mr. Pronovost: In maintenance?

Mr. Ranger: Yes. It may be different for pilots. It may be different for other categories of employees. We could supply the committee with information on that.

Mr. Marchi: Mr. Minister, you mentioned a number of times in your address today that you want to have a phase-in and that you want some kind of negotiated safeguards. I would like to know, specifically, what your definition of "phase-in" is, and what kind of safeguards you would be looking at for our airline industry.

Mr. Lewis: I expect that will be developed throughout the development of the negotiating mandate. But off the top of my head, if I am asked that, I would say it may be that you would end up saying that route A can be serviced by another Canadian airline immediately, whereas route B would have to be two years from now. In other words, I would see a staging of it route by route. That is my impression.

We have to safeguard things like tariffs to make sure we are not the victim of predatory pricing, in terms of those safeguards. That is what I see. Louis, as somebody who is more heavily involved in the nuts and bolts of it, may be able to expand on it, but that would be my off-the-top-of-my-head definition.

• 1145

Mr. Marchi: I asked the first question because I am hopeful that somehow in the analysis it is not done on an ongoing basis. Clearly on the eve of entering negotiations, for goodness' sake, you must have some kind of analysis that points to some kind of bottom line. Going back to Iain's question, I hope on a confidential basis with this committee that you let us in a bit in terms of those bottom lines.

[*Traduction*]

M. Lewis: J'estime qu'il est bien clair d'après les lettres que nous avons reçues, en plus des lettres que m'a adressées notre ministre du Tourisme, qu'on estime qu'il serait avantageux que les Américains qui viennent ici aient un meilleur accès au Canada. Comme vous pouvez le comprendre, le marché du tourisme a connu une baisse considérable en Ontario cette dernière année, et toute mesure susceptible d'améliorer la situation serait utile.

Les responsables des localités et les particuliers auxquels j'ai parlé partout au pays estiment tous que cette initiative offre des possibilités très intéressantes à l'industrie du tourisme et je crois qu'elles se réaliseront si nous pouvons négocier une nouvelle entente.

M. Pronovost: Monsieur le ministre, votre ministère dispose-t-il de chiffres montrant que les transporteurs canadiens versent des salaires plus élevés, qu'ils doivent payer davantage d'impôts, que le carburant coûte plus cher au Canada qu'aux États-Unis? Votre ministère dispose-t-il de chiffres permettant de comparer le coût d'exploitation d'une ligne aérienne ici et aux États-Unis?

M. Ranger: Il faut procéder par métier ou par catégorie. Je sais, par exemple, que dans les divers emplois liés à l'entretien, les salaires sont en moyenne beaucoup plus élevés aux États-Unis qu'au Canada.

M. Pronovost: Dans l'entretien?

M. Ranger: Oui. Ce n'est peut-être pas la même chose pour les pilotes. La situation peut être différente pour d'autres catégories d'employés. Nous pourrions fournir des renseignements à cet égard au comité.

M. Marchi: Monsieur le ministre, vous avez dit à plusieurs reprises dans votre allocution d'aujourd'hui que vous voulez une mise en oeuvre progressive et des garanties négociées. Je voudrais savoir précisément comment vous définissez la mise en oeuvre progressive, et quelle sorte de garantie vous recherchez pour nos lignes aériennes.

M. Lewis: J'imagine que cela se précisera pendant l'élaboration du mandat de négociation. Sans creuser la question, je dirais qu'il se pourrait qu'on finisse par dire que la liaison A peut être desservie par une autre ligne aérienne canadienne immédiatement, tandis que la liaison B devrait attendre deux ans. En d'autres termes, on procéderait progressivement liaison par liaison. C'est l'impression que j'en ai.

Il nous faut garantir certaines choses comme les tarifs pour ne pas devenir les victimes de bradape, au chapitre des garanties. C'est ce que j'entrevois. Louis, qui est plus au courant des détails, pourra peut-être développer davantage, mais c'est la définition que je donnerais de prime abord.

M. Marchi: J'ai posé la première question parce que j'espère que cela ne se fait pas dans l'analyse de façon permanente. Il est évident qu'à la veille des négociations vous devez avoir fait une analyse quelconque qui indique un résultat quelconque. Pour revenir à la question d'Iain, j'espère que vous communiquerez à titre confidentiel au comité quelques éléments de ces résultats.

[*Text*]

In terms of your talks with the Americans, I am wondering what your time line would be; that is to say, you did the simultaneous announcements in both the U.S. and Canada in terms of wanting to enter into negotiations with each other. In your talks with the American counterparts, what is the time line here? I know you talk about negotiations in the new year, but can you be a bit more specific in terms of the starting times, how long you think these negotiations are going to go on, and when you see the fruition of this agreement coming to the fore?

Mr. Ranger: Perhaps I could examples of safeguards. We talk about safeguards in this case, but in all bilateral agreements we signed with other countries those negotiations essentially consist of negotiating safeguards. For example, regarding the designation of carriers, Air Canada can operate on certain routes and not on others. It is the same for Candian. So designation is some kind of barrier to entry. You have seating capacity of aircraft. Do you allow any type of aircraft to operate between A and B? That is one factor. As for frequency of service, is it unlimited? For certain categories of markets do we want to put some barriers that you eventually lift?

Mr. Marchi: That is what I was asking.

Mr. Ranger: Regarding prices, do we want a very strict regime? Do we want what is called a double disapproval regime whereby both countries have to—

Mr. Marchi: Those are the questions. Since the minister was using safeguards, are there some answers to those questions you have entering negotiations now?

Mr. Ranger: I think we can certainly answer no. We can identify those categories and we can identify the safeguards. On tarrifs, for example, whether it should be tight at first and released over the years is left for discussion.

Mr. Lewis: Thanks, Louis. I think that is a more complete answer than obviously I could give you.

It may be that certain parts of the country are ready for an advance cabotage right away, or a route right away, and for others you would have to wait. I think a lot of this is going to depend on. . .the airlines know better these kinds of things. Quite frankly, you may not get it from them. I anticipate that they are going to have their own numbers that A will not share with B, and I can understand that. A and B will not share with you, but they do not want it out on the table. I am sure you appreciate that.

Mr. Marchi: I asked another question on the time line.

Mr. Lewis: Yes, you did. I am sorry. I am always optimistic we can do things faster than we can. I guess this was another case. I think it is probably going to be towards the end of February and into early March before we have our negotiating mandate nailed down because of the very fact that you are not reporting until January 15. I have asked for input by December 31 from everybody I have written to. It will take a while to assemble this and then develop some proposals that we can take to Cabinet.

[*Translation*]

En ce qui concerne vos pourparlers avec les Américains, je me demande quelle serait votre échéance; en d'autres termes, vous avez annoncé simultanément au Canada et aux États–Unis que vous vouliez négocier. D'après vos entretiens avec vos homologues américains, quelle est l'échéance visée? Je sais que vous parlez de négociations au cours de la nouvelle année, mais pourriez–vous donner des précisions sur le début des négociations, leur durée et la date possible de la conclusion d'un accord?

M. Ranger: Je pourrais peut–être donner des exemples de garanties. Nous parlons de garanties dans ce cas, mais dans le cas de toutes les ententes bilatérales conclues avec d'autres pays, les négociations portent essentiellement sur les garanties. Par exemple, en ce qui concerne la désignation des transporteurs, Air Canada peut exploiter certaines lignes et non d'autres. Il en est de même pour les Lignes aériennes Canadiens. La désignation est donc un obstacle à l'entrée. Il y a la question du nombre de sièges par appareil. Doit–on permmettre à n'importe quel type d'appareil de voler entre A et B? C'est là un facteur. Quant à la fréquence du service, est–elle illimitée? Pour certaines catégories de marchés, voulons–nous placer des barrières susceptibles d'être levées plus tard?

M. Marchi: C'est précisément ce que je demandais.

M. Ranger: En ce qui concerne les prix, voulons–nous un régime très strict? Voulons–nous ce que l'on appelle un régime de double désapprobation par lequel les deux pays doivent. . .

M. Marchi: Ce sont là les questions. Puisque le ministre parlait de garanties, existe–t–il des réponses à ces questions que vous vous posez au moment où vous entamez les négociations?

M. Ranger: J'estime que nous pouvons répondre non avec certitude. Nous pouvons reconnaître les catégories et les garanties. En ce qui concerne les tarifs, par exemple, la question de savoir s'ils devraient être rigoureux au début et assouplis par la suite est à discuter.

M. Lewis: Merci, Louis. Je crois que cette réponse est manifestement plus complète que celle que j'aurais pu vous donnée.

Il se pourrait que certaines parties du pays soient déjà prêtes pour le cabotage, ou pour une liaison, et qu'il faille attendre pour d'autres. J'estime que cela dépendra dans une large mesure. . . les lignes aériennes sont mieux au courant de cela. À vrai dire, il se pourrait bien qu'elles ne vous le disent pas. Je présume qu'elles auront leurs propres chiffres que A ne voudra pas communiquer à B, et je peux comprendre cela. A et B ne vous communiqueront pas ces renseignements, mais ils ne veulent pas qu'ils soient publics. Je suis sûr que vous comprenez cela.

M. Marchi: J'ai posé une autre question sur l'échéancier.

M. Lewis: En effet. Excusez–moi. J'espère toujours que les choses vont aller plus vite que ce qui est réalisable. J'imagine qu'en voilà un autre exemple. je pense qu'il faudra probablement attendre la fin de février ou le début de mars pour que notre mandat de négociation soit précisé étant donné que vous ne ferez pas votre rapport avant le 15 janvier. J'ai demandé une réponse pour le 31 décembre à tous ceux à qui j'ai écrit. Il faudra un certain temps pour réunir toute cette documentation et élaborer des propositions pour le Cabinet.

[*Texte*]

Mr. Marchi: What about the regional side of it?

Mr. Lewis: I guess I was looking for December 31 to nail it down, but it could very well go beyond that, sir.

Mr. Marchi: What about the regional side? We are very concerned as a country. We have major airports and then we have our minor airports. We have major airlines and then we have regional carriers. We know the number of regional carriers gobbled up under deregulation, which was supposed to multiply the diversification. Instead we have seen a gobbling up of the smaller ones by the larger air carriers using economies of scale and the squeeze play.

I am just wondering, going into a deregulated Open Skies now with the Americans having larger airlines and many more major airlines than we have, whether the Americans are going to be primarily concerned with the major markets. What is it going to do with abandoning the more regional markets? If they go into those regions, would it really put the squeeze on some of our regional airlines to a very grave detriment? So I am just wondering if we can always be sensitive to the regional component, irrespective of what arm of the federal government is involved in terms of policy.

• 1150

Mr. Lewis: That is part of the safeguards we are going to look for.

Let me answer that in two ways. First of all, as I have said before, because of where Canadians live the Americans already have 90% of our market by flying to 12 cities. The opportunities for the regional airlines are in getting along that spoke to the hub, whether it is Winnipeg or Halifax, and I think the opportunities are going to open up for feeder airlines and regional airlines to do that. So I am optimistic that there will be more opportunities for regional airlines hooking up with U.S. carriers or having a better-developed Canadian route into the United States.

The Vice-Chairman: We know there is an imbalance currently, and one is that the American couriers do better on the profitable routes now and Canadians are doing better on the charter service.

Mr. Lewis: Probably because we have developed the charter service better.

Mr. Angus: So the charters... [*Inaudible—Editor*] ...together.

Mr. Lewis: Yes, that may be. What are our markets? Florida, Nevada—it is embarrassing as a country—and Hawaii, whereas I guess they have the economies of scale on their other routes.

I do not know whether Louis has a better answer than that.

Mr. Comuzzi: A short while ago we toured Terminal 3, and thank you for making some arrangements with the airport manager, Mr. Minister. One of the messages we got, which came through fairly loudly and clearly and consistently, was that there is very little consultation between Transport Canada and the airlines, especially when it came to building Terminal 3. As a matter of fact, Terminal 3 was well under way before a lease was entered into between Canadian and

[*Traduction*]

M. Marchi: Et l'aspect régional?

M. Lewis: Je voulais avoir tout précisé pour le 31 décembre, mais cela pourrait bien se produire plus tard, monsieur.

M. Marchi: Et l'aspect régional? Notre pays est très inquiet. Nous avons les grands aéroports et les petits aéroports. Nous avons les grandes lignes aériennes et des transporteurs régionaux. Nous savons combien de transporteurs régionaux ont été avalés à la suite de la déréglementation, qui était censée accroître la diversification. Au lieu de cela, les grandes lignes aériennes ont avalé les petites à coût d'économies d'échelle et d'évincements.

Je me demande si avec l'ouverture des espaces aériens, les Américains, qui ont des lignes aériennes plus considérables et un nombre beaucoup plus important de grandes lignes aériennes que nous, vont s'intéresser surtout aux grands marchés? Qu'en sera-t-il des marchés régionaux? S'ils s'attaquent à ces marchés régionaux, nos lignes aériennes régionales ne vont-elles pas en souffrir gravement? Je me demande si nous pouvons toujours tenir compte de la composante régionale, quel que soit l'élément du gouvernement fédéral qui s'occupe des politiques.

M. Lewis: Cela fait partie des garanties que nous allons rechercher.

Permettez-moi de répondre de deux façons. Tout d'abord, comme je l'ai déjà dit, étant donné la répartition de la population canadienne, les Américains détiennent déjà 90 p. 100 de notre marché en atterrissant dans 12 villes. Les débouchés offerts aux lignes aériennes régionales sont les liaisons avec cette plaque tournante, que ce soit Winnipeg ou Halifax, et je crois qu'il y aura des débouchés pour les lignes d'apport et les lignes régionales en ce sens. Je crois que les lignes aériennes régionales pourront profiter davantage des correspondances avec les transporteurs américains ou de l'existence d'une meilleure liaison canadienne aux États-Unis.

Le vice-président: Nous savons qu'il y a actuellement un déséquilibre, notamment que les transporteurs américains réussissent mieux sur les lignes rentables alors que les Canadiens réussissent mieux avec les vols nolisés.

M. Lewis: Probablement parce que nous avons mieux développé ce service.

M. Angus: Donc les vols nolisés... [*Inaudible—Éditeur*] ...ensemble.

M. Lewis: Oui, cela se peut. Quels sont nos marchés? La Floride, le Névada—c'est gênant pour un pays—et Hawaii, tandis que j'imagine qu'ils profitent d'économies d'échelle sur les autres liaisons.

Je ne sais pas si Louis aurait une meilleure réponse.

M. Comuzzi: Il y a quelque temps, nous avons visité l'aéorogare 3, et je vous remercie d'avoir pris des dispositions avec le directeur de l'aéroport, monsieur le ministre. Une des choses qu'on nous a dites, assez fort, assez clairement et assez régulièrement, c'est qu'il y a eu très peu de consultations entre Transports Canada et les lignes aériennes, surtout quand il s'est agi de construire l'aéogare 3. En fait, les travaux de l'aéorogare 3 étaient déjà bien avancés

[*Text*]

the terminal owners. It appears now that the same dilemma exists, where there seems to be little consultation between Transport Canada and the two major airlines, Canadian and Air Canada.

Given the fact that originally on Open Skies it appears that they agreed with the concept and just recently they have decided to change their position, given that dilemma that exists between Transport Canada and the major airlines, are we not placing these airlines—and I am not a spokesman for the airlines—in just a terrible situation competitively in exposing them now to this Open Skies concept? There is a lack of consultation between Transport Canada and the major airlines in this regard.

Mr. Lewis: I guess I have to dispute the lack of consultation between Transport Canada and the airlines. That has never been suggested to me by representatives of either airlines. I have met with them several times, both CAIL and Air Canada, and I know that they have pretty open access to Transport Canada.

But specifically on your reference to T-3, I cannot go back in history and be as specific on that as I can on T-1 and T-2. The very difference between what we are doing this time... Maybe you learn from what you did. Who knows? We try to. On T-1 and T-2 renovations we have said that we are going to go to the private sector to do the renovations. We have also said that we want input from all the players as to what they think about the renovations of T-1 and T-2. That means the airlines, the municipalities, the tenants, the employees, everybody. I have told the employees personally that we want their input into the preparation of the request for proposals. So that consultation is there. Specifically, by the way, in our current renovations of T-2 we are co-operating with Air Canada on that.

• 1155

I think that no matter what happened in the past, it was the first time we had done a terminal so we have changed things and we learned from what we did before. So we have a full and open consultation on the request-for-proposal document. It is just like this negotiation. Not a word has been written; we want the input. This week, for example, my officials are going to be sitting down with Canadian Airlines on Open Skies for two days on this initiative of the bilateral negotiations and we will do the same with Air Canada and with other airlines.

I guess the bottom line is that the airlines do not want the status quo. They want to be involved in the development of the negotiating mandate. They want to have observer positions at the table. We have not figured out who is going to be at the table yet, but we are open to their input.

I would think that we are going to end up with a better opportunity for the airlines and the communities of Canada and they will all have their input into how we get there.

[*Translation*]

lorsqu'un bail a été signé entre Canadien international et les propriétaires de l'aéorogare. Il semble que le même problème est en train de se reproduire, car il ne semble pas y avoir de consultations approfondies entre Transports Canada et les deux grandes lignes aériennes, Canadien International et Air Canada.

Étant donné que les lignes aériennes semblaient au départ avoir été d'accord avec le principe de l'ouverture des espaces aériens et qu'elles viennent de décider de changer leur position, étant donné le manque de communication entre Transports Canada et les grandes lignes aériennes, ne mettons-nous pas ces lignes aériennes—et je ne suis pas leur porte-parole—dans une situation extrêmement difficile sur le plan de la concurrence en les exposant maintenant à ce principe de l'ouverture des espaces aériens? Les consultations entre Transports Canada et les grandes lignes aériennes sont insuffisantes à cet égard.

M. Lewis: Je dois contester ce manque de consultation entre Transports Canada et les lignes aériennes. Aucun représentant de l'une ou de l'autre ligne aérienne ne m'a jamais rien laissé entendre de ce genre. Je les ai rencontrés plusieurs fois, tant Canadien International qu'Air Canada, et je sais qu'elles ont assez facilement accès à Transports Canada.

Quant à ce que vous dites en particulier de l'aéorogare 3, je ne peux remonter dans l'histoire et être aussi précis à cet égard que sur les aéorogares 1 et 2. La différence entre ce que nous faisons cette fois-ci... Peut-être apprend-on avec l'expérience. Qui sait? Nous tentons de le faire. Pour ce qui est des rénovations des aéorogares 1 et 2, nous avons dit que nous allons nous adresser au secteur privé. Nous avons également dit que nous voulons savoir ce que pensent tous les intéressés des rénovations des aéorogares 1 et 2. Cela signifie les lignes aériennes, les municipalités, les locataires, les employés, tout le monde. J'ai dit personnellement aux employés que nous voulons leur avis sur la préparation de la demande de proposition. La consultation existe. Plus précisément d'ailleurs, pour ce qui est des rénovations actuelles de l'aérogare 2, nous collaborons avec Air Canada.

Peu importe ce qui s'est produit dans le passé, c'était la première fois que nous faisions une aérogare et nous avons donc apporté des modifications et appris de notre expérience. C'est pourquoi nous tenons des consultations complètes et ouvertes sur le document de demande de proposition. Il en va de même pour cette négociation. Pas un seul mot n'a été écrit; nous voulons des commentaires. Par exemple, cette semaine, mes fonctionnaires vont rencontrer les représentants des Lignes aériennes «canadien international» pour discuter pendant deux jours de l'ouverture de l'espace aérien, de ces négociations bilatérales, et nous ferons de même avec Air Canada et les autres lignes aériennes.

Je crois qu'en définitive les lignes aériennes ne veulent pas le statu quo. Elles veulent participer à l'élaboration du mandat de négociation. Elles veulent avoir des observateurs à la table. Nous n'avons pas encore décidé qui sera à la table, mais nous acceptons leur apport.

J'estime qu'en définitive nous aurons amélioré la situation des lignes aériennes et des localités du Canada et tout le monde aura eu son mot à dire sur la façon d'y arriver.

[*Texte*]

Mr. Comuzzi: Mr. Minister, the thrust of my question really revolves around the issue of whether we are really providing the opportunity for most Canadians to travel. When I look at Terminal 3 and what is proposed for Terminals 1 and 2—and I am not from Toronto, so I can say clearly and unequivocally that as far as I am concerned as you review the airline industry in this country, the hub is truly Toronto and what happens in Toronto affects every other airport in this country.

What is happening as I see it, and especially with Terminal 3—and the words that really stick in my mind is we cannot afford to go into Terminal 3 but we cannot afford to stay out of Terminal 3. That comes from an airline that is presently in a fairly substantial loss position and having to assume more costs in this horrendous move into this area. What concerns me, Minister, is through these moves that we are doing, including those external forces I mentioned in my first line of questioning, are we making airline travel and putting airline travel in this country beyond the reach of the average Canadian who wants to see other parts of the country or to travel within this country or travel outside the country?

It is all right for us to travel, because someone else picks up the tab. It is all right for businesses to travel, because it becomes an expense against that business and it is a taxable expense. But the average Canadian who has to dig into his jeans and pick out $550 to fly between Thunder Bay and Toronto, or $250 to fly between Ottawa and Toronto return, the horrendous cost of going to Vancouver compared with what he can fly for from Toronto to Miami or Lauderdale or Vegas on a charter—and if he does not have the foresight to book 30 days in advance it is just beyond the reach of the average Canadian today. Where we are going seems to do nothing but add to the costs of air travel in this country. I am wondering if, by all of these moves, we are putting air travel out of the reach of the average Canadian.

Mr. Lewis: But we cannot afford to stand still. You raise some problems, yes. We do not have the money to refurbish Terminals 1 and 2, but we cannot afford not to because Terminals 1 and 2, even with the addition of Terminal 3, is a facility designed for 8 million passengers a year doing 21 million, so we cannot afford to stand still. It is just as I would suggest to you in Thunder Bay, we cannot afford it but we have to pay for that airport somehow. You have told me, and so has Mr. Angus, that it has to be expanded. I appreciate that, but we do not have the money. We do think that if we enhance the business and the markets then the airlines will become more cost effective and fares will level out. I know they have gone up; so has fuel and other costs of doing business. I cannot say to you, well, let us not fix Thunder Bay because it would increase the price of tickets to passengers.

[*Traduction*]

M. Comuzzi: Monsieur le ministre, ma question porte en fait sur la question de savoir si nous donnons vraiment à la plupart des Canadiens l'occasion de voyager. Quand je vois l'aérogare 3 et ce que l'on propose pour les aérogares 1 et 2—et je ne suis pas de Toronto, de sorte que je puis affirmer maintenant et sans ambiguïté que quant à moi, la plaque tournante de l'industrie aérienne du Canada est vraiment Toronto et que ce qui se passe à Toronto influence chacun des autres aéroports du pays.

Ce qui se passe selon moi, et particulièrement dans le cas de l'aérogare 3—et ce sont des mots qui restent gravés dans ma mémoire, c'est que nous ne pouvons pas nous permettre d'entreprendre l'aérogare 3 mais que nous ne pouvons pas nous permettre de ne pas le faire. C'est une réflexion d'un responsable d'une ligne aérienne qui connaît actuellement des pertes substantielles et qui doit assumer des coûts supplémentaires en raison de cette horrible mesure. Ce qui me préoccupe, monsieur le ministre, c'est qu'avec toutes les mesures que nous prenons, y compris les forces externes dont j'ai parlé à propos de ma première question, nous risquons de mettre les déplacements aériens hors de portée du Canadien moyen qui désire voir d'autres régions du pays ou aller à l'étranger.

Nous, nous pouvons nous déplacer facilement, parce que ce n'est pas nous qui payons. Il n'y a pas de problème pour les entreprises, car c'est une dépense déductible d'impôt. Mais le Canadien moyen qui doit sortir 550$ de sa poche pour aller de Thunder Bay à Toronto, ou 250$ pour le voyage aller-retour Ottawa-Toronto, ce qui lui en coûte pour se rendre à Vancouver par rapport à ce qu'il doit payer pour aller de Toronto à Miami, Fort Landerdale ou Las Vegas par vol nolisé—et s'il n'a pas la prudence de réserver 30 jours à l'avance, un tel déplacement est hors de portée du Canadien moyen aujourd'hui. Ce que nous faisons semble tout simplement augmenter le coût des déplacements aériens au Canada. Je me demande si toutes ces mesures n'ont pas pour effet de mettre les voyages aériens hors de portée du Canadien moyen.

M. Lewis: Mais nous ne pouvons pas nous permettre de ne pas avancer. Vous soulevez certains problèmes, oui. Nous n'avons pas l'argent pour réaménager les aérogares 1 et 2, mais nous ne pouvons pas nous permettre de ne pas le faire parce que les aérogares 1 et 2, même avec l'ajout de l'aérogare 3, sont conçus pour 8 millions de passagers par année et en accueillent 21 millions. Nous ne pouvons donc pas nous permettre de ne rien faire. C'est comme si je vous laissais entendre que nous n'avons pas les moyens à Thunder Bay, mais que nous devons payer cet aéroport d'une façon ou d'une autre. Vous m'avez dit, tout comme M. Angus, qu'il doit être agrandi. Je comprends cela, mais nous n'avons pas l'argent. Nous estimons que si nous améliorons le secteur et les marchés, alors les lignes aériennes deviendront plus rentables et le prix des billets se stabilisera. Je sais que les prix ont augmenté; il en est de même pour le carburant et les autres coûts. Je ne peux pas vraiment vous dire que nous n'allons pas réparer Thunder Bay, parce que cela augmenterait le prix des billets pour les voyageurs.

[*Text*]

• 1200

Mr. Comuzzi: Thunder Bay is not on the negotiating table. That has already been decided, Mr. Minister.

Mr. Lewis: I know, but I thought that example might be helpful to you.

Mr. Angus: Mr. Minister, we have all talked about the hubbing that has happened in Canada. In terms of the preliminary analysis done by your department, is there any sense that some of those hubs will move south as a result of the negotiations? Instead of a cross-Canada trip on a Canadian carrier you would end up flying out of Toronto to, say, Chicago and back to Winnipeg, not including cabotage. On either a Canadian or American carrier it would become cheaper over time or there would be a greater availability to travel north-south-north to get from one destination in Canada to the other. Has any of your research indicated that? Have you examined that as a specific issue to see if that in fact is one of the possible results of any permutations of a change in the agreement?

Mr. Lewis: We do not anticipate that any of those hubs would go south. I would personally be surprised if anybody would find it cheaper and more efficient to go Toronto–Chicago–Winnipeg. I would like to compete with whoever is flying that route.

Mr. Angus: I can give you a Canadian example, Mr. Minister. This Friday I fly to Thunder Bay through Toronto, and then Saturday morning I get on a plane and go back to Toronto, so I can fly to Regina. It is happening within the Canadian system. There are some crazy things out there.

Mr. Marchi: In terms of patriotism or nationalism—call it what you will—we have a debate. Some people say Canadians do not really care what the emblem is on the tip of the wing; they just want to get to point B using fewer dollars. What do you take into these negotiations as the Minister of Transport? Do you think people do give a damn about who they are flying with in terms of an identity or want an identity that gives life to Canadianism? Do you think people do care whether they fly American airlines or Air Canada?

Mr. Lewis: I would think that there is a very definite preference among Canadians for Canadian airlines. That is why I have said there has to be a balance between what the communities want, what the travelling public wants and maintaining the viability of the Canadian airline industry.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Minister. Thank you, Madam Labelle and Mr. Ranger. We appreciate it very much.

This committee is adjourned until 3:30 this afternoon.

AFTERNOON SITTING

• 1534

The Vice-Chairman: Order, please.

[*Translation*]

M. Comuzzi: Thunder Bay ne fait pas partie des négociations. Cela a déjà été décidé, monsieur le ministre.

M. Lewis: Je le sais, mais j'ai cru que cet exemple pourrait vous être utile.

M. Angus: Monsieur le ministre, nous avons tous parlé des plaques tournantes au Canada. Selon l'analyse préliminaire faite par votre ministère, prévoit-on que certaines de ces plaques tournantes se déplaceront vers le sud par suite des négociations? Au lieu de traverser le Canada avec un transporteur canadien, vous pourriez aller, par exemple, de Toronto à Chicago pour revenir à Winnipeg, sans inclure le cabotage. Que le transporteur soit canadien ou américain, cela deviendrait moins cher à la longue ou bien il y aurait un plus grand nombre de vols Nord–Sud–Nord pour aller d'une destination au Canada à une autre. Est-ce que votre recherche donne des indications en ce sens? Avez-vous étudié précisément cette question pour voir s'il peut s'agir effectivement d'un résultat d'une modification de l'accord?

M. Lewis: Nous ne prévoyons pas qu'une de ces plaques tournantes se déplacerait vers le sud. Je serais personnellement très étonné si quelqu'un trouvait moins cher et plus efficace d'aller de Toronto à Winnipeg en passant par Chicago. J'aimerais faire concurrence à quiconque exploite cette liaison.

M. Angus: Je peux vous donner un exemple canadien, monsieur le ministre. Vendredi je vais à Thunder Bay par Toronto, puis samedi matin je retourne à Toronto pour pouvoir aller à Régina. Cela se passe dans le système canadien. Il s'y passe de drôles de choses.

M. Marchi: Sur le plan du patriotisme ou du nationalisme—quel que soit le terme que vous préférez—nous avons un débat. Certains disent que les Canadiens ne se soucient guère de l'emblème sur l'aile de l'avion; ils veulent tout simplement se rendre au point B au meilleur coût possible. Comment abordez-vous ces négociations à titre de ministre des Transports? Estimez-vous que les gens se préoccupent de l'identité du transporteur ou qu'ils désirent une identité qui donne vie au canadianisme? Croyez-vous que la population se préoccupe de savoir si elle vole avec une ligne aérienne américaine ou avec Air Canada?

M. Lewis: Je crois que les Canadiens préfèrent nettement les lignes aériennes canadiennes. C'est pourquoi j'ai dit qu'il doit y voir un équilibre entre ce que veulent les localités, ce que veulent les voyageurs et la viabilité des lignes aériennes canadiennes.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur le ministre. Merci bien, madame Labelle et monsieur Ranger. Nous vous sommes très reconnaissants.

La séance est levée jusqu'à 15h30.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le vice-président: À l'ordre, s'il vous plaît.

[*Texte*]

Colleagues, we are resuming consideration of our order of reference, Canada-United States transport services. We have with us Mr. Robert Biggar from the International Association of Machinists and Aerospace Workers, and Mr. Erlichman from the same organization.

Gentlemen, thank you very much for appearing before us today. We look forward to your opening statement and then we will have some questions for you.

• 1535

Mr. Robert Biggar (Administrative Assistant to the Canadian Vice-President of the International Association of Machinists and Aerospace Workers): I would like to introduce Neville Hamilton, our Director of Public Relations for Canada.

The International Association of Machinists and Aerospace Workers represents 60,000 Canadian workers, about 16,000 of whom work in the air transport industry. We thank this committee for giving us the opportunity to present our views on the government's proposed negotiations with the U.S. on our bilateral air transport agreement.

You will forgive us, we hope, if we seem a bit jaded. Within the last couple of weeks we have presented our views to the Transport Canada Task Force on International Air Policy and the Royal Commission on National Passenger Transportation, so for us at least, this has an air of *déjà vu*.

When there is a great flurry of activity around a specific policy area in Ottawa, it usually means one of two things. In the first case, the government does not have a clue what to do and is generating lots of public activity to distract people in the hope that something will turn up in the meantime. An obvious example is the current constitutional road show. In the second case the government knows what it plans to do—and in some cases has already done it—and is generating public activity to make it look as if there is a public input to support predetermined policy decisions.

These committee hearings and other transport-related activities fall, we believe, in the second category. The Minister of Transport has already declared himself for open skies, and the sooner the better. To quote from a joint declaration with his U.S. counterpart:

> we want an aviation market in which the flow of goods and passengers would unimpeded by government economic regulation.

Clearly, we are looking at the next step in the government's program of North American economic and social integration.

[*Traduction*]

Chers collègues, nous reprenons l'étude que nous faisons en vertu de notre ordre de renvoi sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis. Nous accueillons M. Robert Biggar et M. Erlichman de l'Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aéroastronautique.

Merci messieurs de comparaître devant nous aujourd'hui. Vous pouvez présenter votre exposé et nous vous poserons ensuite des questions.

M. Robert Biggar (adjoint-administratif du Vice-président canadien, Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aéroastronautique): J'aimerais vous présenter Neville Hamilton, notre Directeur des relations publiques au Canada.

L'Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aéroastronautique représente 60,000 travailleurs canadiens, dont environ 16,000 dans l'industrie du transport aérien. Nous remercions le comité de nous avoir permis de présenter notre point de vue sur les négociations proposées avec les Etats-Unis au sujet de nos accords bilatéraux de transport aérien.

Veuillez nous pardonner si nous paraissons quelque peu fourbus. Ces dernières semaines, nous avons expliqué notre point de vue au Groupe de travail de Transports Canada sur la politique du transport aérien international ainsi qu'à la Commission royale d'enquête sur un système national de transport des passagers, de sorte que tout ceci a pour nous un air de déjà vu.

Lorsqu'il y a bourdonnement d'activités à Ottawa au sujet d'une politique, cela tient habituellement à l'une ou l'autre de deux raisons. Dans le premier cas, le gouvernement ne sait pas où il va et il fait beaucoup de bruit afin de distraire les gens, dans l'espoir de trouver quelque chose dans l'intervalle. L'actuelle tournée du groupe sur la constitution constitue un excellent exemple. Dans le deuxième cas, le gouvernement sait très bien ce qu'il va accomplir (et, parfois, il l'a déjà accompli), mais il fait quand même beaucoup de bruit afin de donner l'impression que les décisions prises d'avance s'appuient sur une participation du public.

Nous pensons que les présentes audiences et les autres activités liées aux transports entrent dans cette seconde catégorie. Le ministre des Transports s'est déjà prononcé en faveur de l'ouverture des espaces aériens, et ce, le plus tôt possible. Lui et son homologue américain ont déclaré qu'ils voulaient:

> «un marché de l'aviation où le libre mouvement des marchandises et des passagers ne serait pas entravé par la réglementation économique des gouvernements».

Selon toute évidence, nous assistons à la nouvelle étape du programme gouvernemental d'intégration économique et sociale à l'échelle nord-américaine.

[*Text*]

Our view on air policy is no secret. For the last decade, in every forum available, our union has pointed out the destructiveness of government deregulation policy for air transport. We take little pleasure in pointing out that we were correct in our forecast of the outcome of airline deregulation. We foresaw the increased concentration, rising fares and deterioration of services denied by deregulation proponents.

We are deeply concerned that international air policy, in particular a dim-witted open skies approach, will be the instrument to finish off the Canadian air transport industry.

It is our belief that the fundamental goal of Canadian air transport policy must be the maintenance of a strong, domestic industry. This can best be accomplished by a degree of domestic re-regulation. The industry will be destroyed by an international deregulation policy.

We want to re-emphasize the importance of this industry to Canada, not only for the services and employment it directly provides, but also for its valuable spin-offs in the aerospace and service sectors.

Canada has a substantial market base on which to build and sustain viable carriers, and we should not be carried away by this year's fad for international mega-carriers. We would remind the committee that it was less than a decade ago that conventional wisdom among the so-called industry experts was that only small, nimble carriers would survive in a deregulated market, since there were diseconomies of scale in the airline business. Those so-called experts were dead wrong about deregulation then, and they are dead wrong about the supposed gains from international regulation now.

It is in this light that we are particularly disturbed by the government's apparent desire to chase the phantom of open skies. We sincerely doubt that the U.S. has any genuine desire to open its major domestic markets to foreign carriers, though they are clearly more concerned about European and Asian carriers than Canadian carriers. After the Free Trade Agreement, however, we believe it is impossible to underestimate the ability of this government to negotiate a bad deal.

• 1540

The seventh-largest U.S. carrier is larger than Air Canada and Canadian Airlines International Limited combined. Most of the major U.S. carriers are busy cannibalizing each other, and it is likely that half the largest seven or eight U.S. carriers will disappear in the next couple of years. Given cabotage rights in Canada, U.S. carriers could easily use predatory pricing tactics to destroy the largest Canadian carriers in exactly the same way that the major carriers have been destroying competing regional carriers since the advent of deregulation.

[*Translation*]

Notre position sur la politique du transport aérien est bien connue. Pendant la dernière décennie, nous avons dénoncé devant toutes les tribunes possibles le caractère destructif de la politique gouvernementale de déréglementation. Nous ne sommes guère heureux de constater que les répercussions que nous avions prévues se sont matérialisées. En effet, contrairement à ce qu'affirmaient les partisans de la déréglementation, nous savions qu'il y aurait une plus grande concentration, une augmentation des tarifs et une détérioration du service.

À l'heure actuelle, nous craignons vivement que la politique du transport aérien international, en particulier la formule mal inspirée des «ciels ouverts», portera le coup de grâce à l'industrie canadienne du transport aérien.

Nous pensons que la politique canadienne doit avoir pour objectif fondamental de maintenir une industrie nationale forte. La meilleure façon d'y parvenir consiste à réréglementer dans une certaine mesure sur le plan national, mais, sur le plan international, une politique de déréglementation détruira purement et simplement notre industrie.

Nous tenons à vous rappeler l'importance de cette industrie pour le Canada, non seulement à cause des services et des emplois auxquels elle pourvoit directement, mais également pour ses retombées importantes dans les secteurs de l'aérospatiale et des services.

Le Canada représente un marché substantiel capable de soutenir des transporteurs viables, et nous ne devrions pas nous laisser emporter par l'engouement qui fait rage cette année au sujet des mégatransporteurs internationaux. Nous aimerions rappeler au comité qu'il y a moins d'une décennie, les soi-disant experts de l'industrie n'hésitaient pas à prévoir que seuls les petits transporteurs capables de souplesse pourraient survivre dans un marché déréglementé, à cause des économies d'échelle dans le secteur du transport aérien. Ces soi-disant experts se trompaient royalement à ce moment-là, et ils se trompent royalement encore aujourd'hui au sujet de la réglementation internationale.

Voilà pourquoi nous sommes particulièrement préoccupés par la volonté manifeste du gouvernement de poursuivre le fantôme des «ciels ouverts». Nous doutons beaucoup que les Etats-Unis aient l'intention réelle d'ouvrir leurs principaux marchés internes à des transporteurs étrangers, bien qu'ils s'intéressent visiblement davantage aux transporteurs européens et asiatiques qu'aux transporteurs canadiens. Après l'accord de libre-échange, nous pensons qu'on ne peut sous-estimer la capacité du présent gouvernement à négocier un mauvais accord.

Le septième transporteur des Etats-Unis est plus gros que Air-Canada et Canadien International ensemble. La plupart des grands transporteurs américains sont occupés à s'entre-dévorer, et il est probable que la moitié des sept ou huit plus importants d'entre eux disparaîtront au cours des prochaines années. S'ils disposent de droits de cabotage au Canada, les transporteurs américains pourront facilement mener une guerre des prix qui anéantira les plus importants transporteurs canadiens, exactement de la même façon que les grands transporteurs ont détruit les transporteurs régionaux depuis la déréglementation.

[*Texte*]

Taking Canadian passengers through U.S. hubs, using their more extensive U.S. networks and their control of slots and gates at the main U.S. airports, U.S. carriers will either kill Air Canada and CAIL or reduce them to dependent feeders. Even if one of the Canadian majors was able to survive international deregulation, it would survive as Canadian in name only. It would fly a flag of convenience, use the labour most cheaply obtained, and seek the lowest international level of safety and service standards.

Air Canada recently announced cutbacks in service and employment, and its withdrawal from overnight cargo services is a sign of things to come, and we do not have anything like open skies. Air Canada, under the present circumstances, has already announced they are eliminating 2,900 employees from their work force. One does not have to be a genius to realize that this savage cut in employment will affect services.

Our intelligence tells us there are at least nine communities in jeopardy, including Edmonton, which Air Canada announced today. They are cutting out five flights into Edmonton. Air Canada has indicated they are looking at nine communities seriously in terms of the kind of role they are going to play. I do not think it needs a genius to look at some of the areas where Air Canada still flies, and where they would fly. You can look at Atlantic Canada, where you have two flights a day going in and out of Charlottetown. Quebec City, Moncton—just go down the list—Fredericton; those places will be affected by the deregulation system we have now, and that is before we get into open skies.

The fantasy of lower fares will no more be fulfilled by international deregulation than it was by national deregulation. Canadian consumers will simply be in the grip of larger oligopolies, not the beneficiaries of bargain fares in competitive markets.

You will by now have gathered that we recommend that government policy, internationally as well as domestically, must focus on strengthening our Canadian carriers. It is essential to maintain the tight domestic ownership and control restrictions in the National Transportation Act and to negotiate greater bilateral access to foreign markets carefully and slowly.

A recent pull-back from international expansion by both Air Canada and CAIL indicates their tacit recognition of the difficulty of rapid expansion into international mega-carriers. We believe it is important that the financial viability requirements be reinstated in the licensing procedure for Canadian carriers. This is particularly important in the charter field, where the recent string of bankruptcies is a clear sign that "fit, willing, and able" is not enough to ensure a viable carrier.

[*Traduction*]

Les transpoteurs américains amèneront les passagers américains aux carrefours américains, puis, grâce à leurs réseaux plus étendus et leur contrôle des créneaux et des postes de stationnement dans les principaux aéroports des Etats-Unis, soit détruiront Air Canada et Canadien, soit les réduiront à des services d'apport dépendants. Même si l'un des principaux tranporteurs canadiens pouvait survivre à la déréglementation internationale, il ne serait plus canadien que de nom. Il battrait pavillon de complaisance, utiliserait la main-d'oeuvre la moins dispendieuse et se contenterait d'appliquer les normes les plus basses en matière de sécurité et de service à l'échelle internationale.

Les réductions que vient d'annoncer Air Canada sur le plan du service et des emplois ainsi que son retrait du service de fret de 24 heures donnent une bonne idée de ce qui se produira si une ouverture quelconque des espaces aériens se concrétise. La société Air Canada a déjà annoncé qu'elle mettra à pied 2,900 de ses employés. Nul besoin d'être un génie pour constater que cette réduction dramatique du nombre d'employés aura une incidence sur les services offerts.

D'après nos renseignement, au moins neuf collectivités sont en péril dont Edmonton, qui a fait l'objet d'une annonce d'Air Canada aujourd'hui. En effet, cette ligne aérienne a décidé d'annuler cinq vols à destination d'Edmonton. Elle a fait savoir qu'elle étudiait sérieusement neuf autres collectivités en se demandant quel genre de rôle elle devrait jouer dans la région. Nul besoin d'être un génie pour voir les régions désservies par Air Canada actuellement et les régions qui seraient désservies à l'avenir. Il suffit d'étudier les provinces maritimes, ou deux vols par jour arrivent et quittent Charlottetown. Québec, Moncton—il suffit de lire la liste—Fredericton; ces villes seront touchées par le système de déréglementation qui existe, actuellement, et cela avant la politique d'ouverture des espaces aériens.

Pas plus que la déréglementation nationale, la déréglementation internationale ne réussira à transformer en réalité le beau rêve des tarifs réduits. Les consommateurs canadiens deviendront tout simplement captifs des oligopoles encore plus imposants—et non les bénéficiaires d'aubaines dans un marché compétitif.

Vous aurez maintenant compris que la politique du gouvernement, tant internationale que nationale, doit viser d'abord à renforcer nos transporteurs canadiens. Il est essentiel de maintenir les restrictions concernant la propriété et le contrôle contenus dans la Loi nationale sur le transport, et de négocier prudemment et lentement un meilleur accès bilatéral aux marchés étrangers.

Le fait que, récemment, Air Canada et Canadien International aient tous deux interrompu leur expansion à l'étranger traduit la conclusion tacite qu'une entrée rapide dans le marché des méga-transporteurs internationaux représente une difficulté majeure. Nous pensons qu'il importe de mettre en vigueur l'exigence de viabilité financière pour ce qui est des permis d'exploitation délivrés aux transporteurs canadiens. Cela est particulièrement important dans le domaine des vols nolisés, où une série de faillites récentes met en relief que la viabilité ne tient pas uniquement à une volonté ou à une capacité théorique de réussir.

[*Text*]

Transport Canada has constantly attempted to claim they could separate their regulations of air safety from economic regulations. We believe this is a practical impossibility. Airline safety, for all sizes of carriers, depends almost entirely on the co–operation and the compliance of the airlines. Even if Transport Canada's lack of capacity for inspection and enforcement, which has been so clearly shown at the Moshansky inquiry, were rectified, this would remain the case.

• 1545

An underfunded carrier, under pressure to keep planes in the air simply to maintain the cashflow to survive, is a grave safety risk. We urge this committee to propose the reinstatement of financial requirements for airline licences.

In international negotiations, it is also crucial for the safety of Canadians that we be assured of the safe operations of any airline we are offering access to in this country. As we have said earlier, the government seems bent on taking our air transport industry on a suicidal leap into open skies. We hope this committee will send to the government a more sensible view. Our international air policy must be reconceived to provide for building our domestic airlines. This will help not only those working for airlines, but all Canadians.

Thank you.

Mr. Marchi: You have used precise and clear words in terms of the industry being finished and the killing off of the Canadian airline industry as we see it.

You mentioned that you represent about 16,000 workers in the air transport industry. Does that mean you are estimating that all those jobs, or a good portion of those jobs, will be lost? I am just wondering what kind of number–crunching or analysis, if any, your organization has done in terms of the 16,000 jobs currently in the industry.

Mr. Biggar: We have not been able to do any number–crunching. But if they are not flying airplanes, they are not fixing them. That basically affects all the maintenance people.

If we get into an open skies concept, that does not mean that Air Canada or Canadian Airlines would be doing their maintenance work in Canada. They could be doing it offshore. That already happens. In some instances Air Canada has had an aircraft in Europe being serviced. When they were flying the 1011s, they were not able to handle all the work they had at that particular time. So it does happen.

They are getting into leasing agreements now. Air Canada and Canadian Airlines both used to buy their aircraft and maintain those aircraft. Guinness Peat is an example. It is one of the larger leasing companies. It is setting up

[*Translation*]

Transport Canada a toujours essayé de prétendre qu'il pouvait faire la distinction entre la réglementation sur la sécurité aérienne et la réglementation économique. Nous sommes d'avis que dans la pratique, cela a été impossible. La sécurité aérienne, et ce pour toutes les catégories de transporteurs, dépend presque exclusivement de la coopération et du respect des règles par les compagnies aériennes. Même si Transport Canada pouvait réaliser les inspections voulues et faire appliquer les règles, ce dont il est incapable comme l'a démontré l'enquête Moshansky, la situation demeurerait la même.

Un transporteur sous–financé et forcé de maintenir ses avions dans les airs simplement pour ne pas faire faillite, constitue un risque grave sur le plan de la sécurité. Nous prions instamment le Comité de proposer la remise en vigueur des exigences financières à l'égard des titulaires des permis d'exploitation.

Par ailleurs, il est aussi crucial pour la sécurité des Canadiens que nous obtenions l'assurance dans les négociations internationales, que tout transporteur autorisé à faire affaire au Canada fournisse des services sécuritaires. Comme nous l'avons déjà dit, il semble que le gouvernement envisage de faire faire à notre industrie du transport aérien un saut suicidaire dans les ciels ouverts. Nous espérons que ce comité enverra un message plus éclairé au gouvernement. Il faut reconstruire notre politique du transport aérien international afin que nos compagnies aériennes puissent se développer adéquatement. Nos seulement les travailleurs de ces compagnies, mais aussi tous les Canadiens, en profiteront.

Merci.

M. Marchi: En des termes très clairs et précis vous avez prédit la fin du secteur du transport aérien au Canada.

Vous avez dit que vous représentez environ 16,000 employés du secteur du transport aérien. Est–ce que cela veut dire que tous ces emplois, ou une bonne partie d'entre eux, seront en péril? Je me demande simplement quel sorte de calcul en masse ou d'analyse vous avez fait en ce qui a trait à l'avenir de ces 16,000 employés.

M. Biggar: Nous n'avons pas vraiment pu exécuter des calculs en masse. Mais si les compagnies ne font pas voler les avions, elles ne les réparent pas. Cela touche tous les responsables de l'entretien.

Si nous adoptons le concept de l'ouverture des espaces aériens, ça ne veut pas dire qu'Air Canada ou Canadien international feront leurs travaux d'entretien au Canada. Ils pourraient les faire à l'étranger. Ça se produit déjà. Dans certains cas, Air Canada a fait assurer l'entretien d'un de ses avions en Europe. Lorsque la compagnie se servait des avions 1011, elle ne pouvait pas s'occuper de tout le travail d'entretien nécessaire. Cela se produit donc.

Les lignes aériennes ont des ententes de location. Auparavant, Air Canada et Canadien international achetaient leurs avions et en assuraient l'entretien. Guinness Peat est un parfait exemple de la situation qui prévaut actuellement.

[*Texte*]

maintenance facilities in Europe. Northwest Airlines, which is one of the major players in the United States, is in with the consortium for the airbus. They are going to be setting up maintenance and repair facilities in the United States for all the airbuses. They are already into that type of thing.

Today, our people are working on the airplanes. Tomorrow, there is no guarantee of that. And so for the number-crunching, we are unable to say. We do know that if they cut back on flights, not only do they cut back on the maintenance but they also cut back on the support personnel who go along with it. I do not think we have seen the beginning of what Air Canada has empowered for our group. I think this was a first set of lay-offs, and I think there will be more.

Mr. Marchi: A wide-open skies—I share your worst fears in a sense, and we in fact debated that this morning when the minister appeared.

Would it be your contention that the Government of Canada, because of the things you have said, should not get into any negotiations whatsoever? If we do so, would you be able to contemplate them under some kind of safeguard or within some kind of parameters or should we deal somehow sectorally with those Canadian communities and cities who want to improve their air traffic between their cities and perhaps one or two American cities? Or is it a question of giving it the red light completely at this stage?

Mr. Louis Erlichman (Director of Research, International Association of Machinists and Aerospace Workers): Clearly, we are not talking about the situation being cast in stone forever and ever. If there is a market out there between two cities, it makes sense that we negotiate those kinds of changes and that we negotiate them under some kind of fair terms. There are those possibilities, but that is a different thing from leaping head-first and saying we want open skies. That is the way the government seems to be entering into these negotiations.

• 1550

Mr. Comuzzi: I wonder if you could be perhaps more specific. You have 16,000 workers. Could you tell me basically what categories they come in, with whom the present agreements are now and what kind of work most of your members do? I am sorry to ask such a fundamental question.

Mr. Biggar: In both Canadian Airlines and Air Canada we represent all the maintenance and technical people along with all the support staff. That is all your licensed mechanics, your avionics. The complete repair of the aircraft is done by members of our union in both airlines.

Mr. Comuzzi: Avionics?

Mr. Biggar: Avionics is the electrical side of the airplane.

Mr. Comuzzi: How about the hydraulics? Is that the mechanical side?

[*Traduction*]

C'est une des plus importantes compagnies de location. Elle a des installations d'entretien en Europe. Northwest Airlines, qui est une des principales lignes aériennes aux États-Unis, fait partie du consortium qui construit l'Airbus. Ils auront des installations d'entretien et de réparation aux États-Unis pour tous les airbus. On fait déjà ce genre de choses.

Aujourd'hui nos syndiqués assurent l'entretien des avions. Rien ne garantit ce qu'ils pourront faire demain. Pour ce qui est des calculs en masse, nous ne pouvons répondre à cette question. Nous savons que si l'on réduit le nombre de vols, il faudra réduire également l'entretien et le personnel de soutien qui s'en occupe. Dieu seul sait ce qu'Air Canada réserve à notre groupe. Je crois qu'il s'agissait d'une première série de mises à pied. Je crois qu'il y en aura d'autres.

M. Marchi: L'ouverture des espaces aériens. . . Je partage vos pires craintes en un certain sens et dès ce matin nous avons d'ailleurs discuté de la question lorsque le ministre était des nôtres.

Êtes-vous d'avis, compte tenu des choses que vous avez dites, que le gouvernement du Canada ne devrait pas entreprendre de négociations? Si nous le faisons, proposeriez-vous certaines mesures de protection ou certains paramètres? Devrions-nous étudier les questions de façon sectorielle avec les collectivités et les villes canadiennes qui veulent améliorer le service entre leurs villes et peut-être une ou deux villes américaines? S'agit-il plutôt simplement de mettre fin à tout effort en ce sens?

M. Louis Erlichman (directeur de la recherche, Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aéroastronautique): Évidemment, cela ne veut pas dire que la situation ne pourrait pas changer. S'il y a un marché entre deux villes, il est logique de négocier ce genre de changement, en fonction de modalités justes et équitables. Il existe certaines possibilités, mais cela ne veut pas dire que l'on doit se précipiter sur le concept d'ouverture des espaces aériens. Pourtant, c'est la façon dont le gouvernement semble aborder ces négociations.

M. Comuzzi: Je vous demanderais d'être plus précis. Vous représentez 16,000 employés. Pouvez-vous nous dire de quels groupes ils font partie, avec qui ils ont des conventions collectives et quelle sorte de travail ils font? Je suis désolé de devoir vous poser une question aussi générale.

M. Biggar: Nous représentons les employés responsables de l'entretien, des travaux techniques et les personnels de soutien d'Air Canada et de Canadien International. Il s'agit des mécaniciens détenteurs de permis et des responsables de l'avionique. Tous les travaux de réparation de l'avion sont faits par des membres de notre syndicat, pour les deux lignes aériennes.

M. Comuzzi: Qu'entendez-vous par avionique?

M. Biggar: Il s'agit de tout le travail électronique que doit être fait à bord de l'avion.

M. Comuzzi: Qu'en est-il des travaux hydrauliques? Est-ce que cela fait partie des travaux mécaniques?

[*Text*]

Mr. Biggar: Yes, and then we have storage personnel, the baggage handlers, the weight and balance for when aircraft take off and that type of thing. Our people also do that work.

Mr. Comuzzi: Is this the last person who leaves the airplane after he gives his slip to the pilot?

Mr. Biggar: The weight and balance for most of Air Canada's flights has now been centralized, and they do that out of Mirabel. All the information is sent there and relayed back to whatever airport the airplane is taking off from in Canada.

Mr. Comuzzi: Would that list include 16,000 employees?

Mr. Biggar: Yes. We do not only handle airlines but also the service companies. I imagine when you go in and out of Pearson you see Consolidated Aviation Fueling. In companies like that, we also represent all the fuelers and a lot of the security people who go in and out of the terminals when you have to go through the screen.

Mr. Comuzzi: Is that the passenger security?

Mr. Biggar: Yes.

Mr. Comuzzi: Would you have any idea where these people are located in rough terms?

Mr. Biggar: The majority of maintenance personnel are located in Montreal, Toronto, Winnipeg and Vancouver for Air Canada. Canadian Airlines has the bulk of their maintenance personnel in Vancouver, Calgary, Toronto and Montreal. A few are still left in Halifax, but those numbers seem to be diminishing. We also represent 80,000 workers in the United States who do basically the same type of work.

Mr. Comuzzi: When you say that if there is consideration given to open skies, let us just hypothetically state that if it were to go ahead, you said that it would be the lowest common denominator with respect to safety. I am wondering if you could clarify this statement from your opening remarks.

Mr. Biggar: We can just follow what is happening in the United States. When it entered into deregulation down there, we said ours would be different, but basically we follow the same pattern. It has become commonplace now when you pick up a newspaper in the United States to see an airline being fined $50,000 or $100,000 for violations to safety factors as far as the maintenance side of those airplanes go.

Indications came out in the inquiry for the Dryden crash that the inspection there was lacking. Those things are already taking place. If we do not police it closer, then it is going to get worse.

• 1555

Mr. Angus: Mr. Marchi was questioning you about the policy itself. He talked about the status quo and you indicated that the status quo does not necessarily have to stay. We need to re-examine things as time changes.

[*Translation*]

M. Biggar: Oui, puis il y a le personnel responsable de l'entreposage, les responsables de la manutention des bagages, du chargement et du centrage lorsque l'avion décolle, et des choses du genre. Nos syndiqués font également ce travail.

M. Comuzzi: S'agit-il de la dernière personne qui quitte l'avion après qu'il ait donné les documents pertinents au pilote?

M. Biggar: Le chargement et le centrage pour la plupart des vols d'Air Canada ont maintenant été centralisés à Mirabel. Tous les renseignements sont envoyés là-bas et retransmis à l'aéroport d'où l'avion décolle. Il s'agit évidemment d'un aéroport canadien.

M. Comuzzi: Est-ce que cette liste inclut 16,000 employés?

M. Biggar: Oui. Nous ne nous occupons pas simplement des lignes aériennes mais également des entreprises de service. Lorsque vous vous rendez à l'aéroport Pearson, vous voyez sans aucun doute les bâtiments de Consolidated Aviation Fueling. Pour les compagnies de ce genre, nous représentons également les essenciers et bon nombre des responsables de la sécurité qui s'occupent des mesures de sécurité aux aéroports.

M. Comuzzi: S'agit-il de la sécurité des passagers?

M. Biggar: C'est exact.

M. Comuzzi: Où travaillent la plupart de ces gens?

M. Biggar: La majorité du personnel responsable de l'entretien travaille à Montréal, Toronto, Winnipeg et Vancouver pour Air Canada. Pour Canadien International, la majorité du personnel responsable de l'entretien se trouve à Vancouver, Calgary, Toronto et Montréal. Il y a toujours quelques employés à Halifax, mais ces gens sont de moins en moins nombreux. Nous représentons également 80,000 employés aux États-Unis qui font sensiblement le même travail.

M. Comuzzi: Vous avez dit que si l'on envisageait le concept d'ouverture des espaces aériens, supposons pour l'instant qu'on décide de lancer un tel projet, vous avez dit qu'on adopterait le plus faible dénominateur commun en ce qui a trait à la sécurité. Je me demande si vous pouvez nous en dire un peu plus long là-dessus.

M. Biggar: Il suffit de suivre ce qui se passe aux États-Unis. Lorsqu'on a annoncé la déréglementation dans ce pays, nous avons dit que notre système serait différent, mais nous suivons exactement le modèle américain. Il n'est pas rare de prendre un journal américain et d'apprendre qu'une ligne aérienne a reçu une amende de 50,000$ ou de 100,000$ pour avoir enfreint les critères de sécurité en ce qui a trait à l'entretien des avions.

Nous avons appris lors de l'enquête sur l'écrasement de l'avion à Dryden que l'inspection n'était pas à la hauteur. Ce genre de choses se produit déjà. Si nous ne surveillons pas les choses de plus près, elles ne feront qu'empirer.

M. Angus: M. Marchi vous a posé des questions sur la politique même. Il a parlé du statu quo, et vous avez indiqué qu'il n'est pas nécessaire que les choses restent en l'état. Nous devons réexaminer les choses au fur et à mesure qu'elles changent.

[*Texte*]

The current policy is one of city pairs. Does IAMAW have any problem with the concept of allowing a city in each country to have a linkage? Secondly, do you have any specific cities that, based on feedback from your membership, should be added to the pairing situation?

Mr. Erlichman: I do not see a practical alternative to the city pairs. That is what your markets are. Our problem is that we are going the opposite direction in Canada. We are getting fewer and fewer city pairs. We are weakening our carriers domestically so that, to the extent to which we expand the number of city pairs transborder, we cut into our own market, our connector market.

One of our weaknesses in competing with American carriers is that whenever we go into the States the Canadian carrier goes to one spot and the American carrier has a whole network they hook into. The weakening of our domestic networks here has hurt us. I do not think we can give you specific city pairs. We have some concern that city pairs in Canada are disappearing. There is an indication that Air Canada is going to drop out of several very large cities altogether.

Mr. Angus: You said that Air Canada has indicated that there are nine communities they are looking at. I assume you mean to reduce or drop service from.

Mr. Biggar: Yes.

Mr. Angus: Did Air Canada give you a list of those cities?

Mr. Biggar: No, but you do not have to be a genius to figure out where they are going to go. Edmonton has already been hit, and it may be hit even more. They will go into the same type of concept that Canadian Airlines is using: you fly into Calgary and then take an airbus down to Edmonton.

This is speculation, but the possibility is that Regina and Saskatoon will be serviced either from Calgary or through Winnipeg. In Atlantic Canada, Halifax is now the major hub. They have reduced flights into other locations. You hear of Air Canada or Canadian pulling out of different locations. If it gets down to two flights a day into a location, you look at the cost of maintaining the individuals who are working at that location. Either they reduce costs by having individuals go on split shifts or eliminate the service and turn it over to their feeders.

We used to have regional carriers all across Canada. We had the Eastern Provincials, the Quebecairs, the Nordairs, the PWAs, the Transairs. Well, those have all disappeared and they have now recreated their own regionals, which are their feeder airlines. Air Canada basically owns 100% of all air feeders. Canadian is also strengthening the interest they have in theirs. So when they pull out, they have their feeders move right in. It would not surprise me to see Air Canada drop most of their flights into Atlantic Canada.

[*Traduction*]

La politique actuelle favorise le jumelage de villes. Est-ce que l'AIM s'oppose à ce que, dans chaque pays, une ville ait des liens avec une autre? De plus, d'après les commentaires de vos membres, d'autres villes devraient-elles être ajoutées à cette liste?

M. Erlichman: Je ne vois pas de solution de rechange pratique au jumelage des villes. C'est là que sont nos marchés. Cependant on semble faire le contraire au Canada. De moins en moins de villes sont jumelées. Nous affaiblissons la situation de nos transporteurs nationaux de sorte que, même si l'on augmente le nombre d'autres villes à l'étranger, nous limitons notre propre marché, notre marché de lignes aériennes d'apport.

Une de nos faiblesses dans la concurrence avec les transporteurs américains est que, lorsque nous offrons un service aux États-Unis, nos transporteurs canadiens se rendent dans une seule ville, tandis que le transporteur américain a tout un réseau auquel il peut se raccorder. L'affaiblissement de nos réseaux nationaux nous a vraiment nui. Je ne crois pas qu'on puisse vous donner d'exemple précis. Nous craignons qu'il n'y ait de moins en moins de groupes de villes au Canada. Tout semble indiquer que Air Canada va cesser de desservir certaines villes importantes.

M. Angus: Selon vous, Air Canada a indiqué qu'elle étudiait les services offerts dans neuf collectivités. Je suppose qu'on a l'intention de réduire le service offert ou de l'abandonner tout simplement.

M. Biggar: C'est exact.

M. Angus: Est-ce que Air Canada vous a donné une liste de ces villes?

M. Biggar: Non, mais il n'y a pas besoin d'être un génie pour comprendre ce qu'elle a l'intention de faire. Edmonton a déjà été touché, et les choses pourraient être pires. Elle fera la même chose que Canadian International: vous devez vous rendre en avion à Calgary et de là vous prenez l'aérobus jusqu'à Edmonton.

Ce ne sont que des suppositions, mais il se pourrait que Regina et Saskatoon reçoivent des services de liaison à partir de Calgary ou de Winnipeg. Dans la région atlantique, Halifax est maintenant le principal carrefour. On a réduit le nombre de vols vers les autres villes. Air Canada et Canadian International cessent d'offrir des services dans diverses villes. S'il n'y a que un ou deux vols par jour vers une destination, vous étudiez le coût entraîné par la présence des employés dans cette ville. On réduit ces coûts en les faisant travailler par poste fractionné ou on élimine simplement le service et on le confie aux lignes d'apport.

Jadis il y avait partout au Canada des transporteurs régionaux: Eastern Provincial, Quebecair, Nordair, PWA et Transair. Toutes ces lignes aériennes ont disparu, et les deux grands transporteurs aériens ont créé leurs propres lignes régionales, les lignes d'apport. Air Canada est propriétaire à part entière de toutes ces lignes. Canadian International renforce également sa participation dans ce secteur. Ainsi, lorsqu'on cesse d'assurer un service, leurs lignes d'apport prennent en charge le service aérien dans la région. Je ne serais pas surpris qu'Air Canada abandonne pratiquement tous ses vols vers les provinces maritimes.

[*Text*]

Mr. Angus: What about Ontario? There are really only three cities that have Air Canada now: Ottawa, Toronto, and Thunder Bay.

Mr. Biggar: I am afraid you may be out of luck, Iain.

Mr. Angus: That is not the first time that has been suggested; about Air Canada, that is. Have you any sense of when this is going to happen?

Mr. Biggar: No. They are looking at these types of things. They know there are costs there, and the bottom line is the dollar.

Mr. Angus: Perhaps when they are here before us, both Air Canada and Canadian, we might be able to put those kinds of questions to them.

• 1600

In your presentation on page 3, you said:

> Taking Canadian passengers through U.S. hubs, using their more extensive U.S. networks and their control of slots and gates at the main U.S. airports, U.S. carriers will either kill Air Canada and Canadian or reduce them to dependent feeders.

This morning when the Minister of Transport was before us, I asked him about moving the hubs from Canada into the United States. He—correct me if I am wrong, members of the committee—said it would not happen and that they did not have any evidence to suggest it would happen, that the hubs are here to stay. Do you want to respond to that?

Mr. Erlichman: Again, I would like to know what his guarantees are, what the evidence is. After the carriers are dead and the hubs are gone, that will be the evidence, I guess.

Mr. Angus: That will be too late.

Mr. Erlichman: That will be too late. Practically speaking, if United Airlines, with their big hub in Chicago, say they are going to compete with Air Canada and Canadian for one of the more lucrative Canadian routes like Toronto–Vancouver or Montreal–Vancouver—fly via our hub in Chicago—and they do it for six months or a year, however long it takes, at maybe $99, maybe $149, maybe $199, and run it a few times a day in very much the way Air Canada and Canadian are doing with Intair here—it has happened in the U.S.—Air Canada and Canadian are not in the same league financially or in terms of size as United Airlines, so it is goodbye to the Toronto hub, except again as a feeder to Chicago.

That is what is going to happen, practically. The minister can talk about lack of evidence—we heard all sorts of stuff 10 years ago, before the deregulation here, about how we were going to have growth of extra competition in this country. It is gone. It is not there. We are down to two carriers, basically.

Mr. Angus: Is all this tied into the recent suggestions from the chairman of Air Canada, and perhaps even the chairman of Canadian, before the Royal Commission on National Passenger Transportation that they would be quite

[*Translation*]

M. Angus: Qu'en est-il de l'Ontario? Il n'y a vraiment que trois villes qui reçoivent les services d'Air Canada: Ottawa, Toronto et Thunder Bay.

M. Biggar: Iain, j'ai bien peur que vous perdiez vos services!

M. Angus: Ce n'est pas la première fois qu'on me dit qu'Air Canada pourrait laisser tomber ses services vers Thunder Bay. Savez-vous quand cela se produira?

M. Biggar: Non. On étudie ce genre de choses. On connaît les coûts, et ce qui compte, ce sont les gros sous.

M. Angus: Lorsque les représentants d'Air Canada et de Canadian International seront des nôtres, nous pourrons peut-être leur poser ces questions.

Vous dites ce qui suit à la page 3 de votre exposé:

> Les transporteurs aériens amèneront les passagers canadiens aux carrefours américains, puis grâce à leurs réseaux plus étendus et à leur contrôle des crénaux et des postes de stationnement dans les principaux aéroports des États-Unis, ils détruiront Air Canada et Canadian, ou les réduiront à des services d'apport dépendants.

Or ce matin, j'ai justement posé une question au ministre des Transports concernant le déplacement des carrefours du Canada aux États-Unis. Il a répondu que ce n'est pas ce qui va arriver et que rien ne prouve que cela arriverait et que les carrefours resteraient au Canada. Qu'en pensez-vous?

M. Erlichman: Je voudrais bien savoir quelles garanties il peut offrir et sur quoi il base cette affirmation. Lorsque les transporteurs auront disparu, les carrefours seront partis, alors on saura quoi.

M. Angus: Mais ce sera trop tard.

M. Erlichman: En effet ce sera trop tard. Si United Airlines avec son gros carrefour à Chicago décide de concurrencer Air Canada et Canadian sur un parcours lucratif comme Toronto-Vancouver ou Montréal-Vancouver en passant par son carrefour de Chicago, et ce, au prix de 99$, 149$ ou 199$ pendant six mois ou un an, Air Canada et Canadian n'auront pas d'assise financière suffisamment solide pour résister, si bien qu'elles perdront le carrefour de Toronto, qui sera réduit à alimenter Chicago.

Voilà ce qui arrivera dans la pratique. Le ministre peut toujours dire qu'il n'existe aucune preuve. Souvenez-vous qu'il y a dix ans, on nous racontait toutes sortes de choses au sujet du renforcement de la concurrence grâce à la déréglementation. Dans la pratique il n'y a pas de concurrence, et nous n'avons plus que deux transporteurs aériens.

M. Angus: Existe-t-il un lien entre la politique du ciel ouvert et du déplacement vers le sud des carrefours, et les déclarations faites récemment devant la Commission royale sur les transports par le président d'Air Canada et du

[*Texte*]

happy to see foreign ownership of their airlines—particularly Air Canada—increase to 49% from the cap of 25%? Do you think there is any relationship to that kind of thinking—to the open skies and the shifting of the hub south, and so on?

Mr. Erlichman: It is quite clear. That would facilitate Air Canada and Canadian becoming essentially a dependent feeder—United, American, Delta, one of the big American carriers coming along and taking effective control of Air Canada and Canadian. The interesting part is that there is a limit of foreign ownership to 25% of American airlines. They do not allow anybody to come in and buy 49% of an American airline.

Mr. Angus: It is actually an international agreement.

Mr. Belsher (Fraser Valley East): I guess it would be safe to say you are not overly complimentary on the deregulation that has taken place since 1984. Yet in 1984 Canada's airline industry was dominated by one carrier, and in the 1989 report the NTA put out it was clearly shown that in 1989 there was not nearly that single domination in the airline industry. Also, of the top 146 domestic city pairs—this is taken out of the report—which account for almost 90% of passenger traffic in Canada, the proportion serviced by two or more competing carriers rose from 44% to 77%. That is from the years 1983 through 1989. Among the top 42 communities in the network, where about 95% of the domestic passengers originate or terminate their travel, all had at least two scheduled carriers in 1989, while half of them were served by five or more airlines.

There is a metamorphosis taking place in Canada, and it is oversimplifying it to say it is all decreasing. The facts just do not support that—according to the NTA's report of 1989, at least, which is just last year's report.

• 1605

When I look at the summation you put at the bottom of page 3, that you were correct in forecasting the outcome of the airline industry in that, I wonder if you would care to comment on those statistics.

Mr. Erlichman: I guess the NTA is at great stretch to find something good to say about deregulation. All the people promoting it are at great stretch to find something good to say about deregulation. They are saying, in fact, that deregulation is doing such wonderful things, and for it to work we have to deregulate internationally.

Basically, you had competing carriers. You had regional and national carriers. You did not have an absolutely free market. What you had was regulated limited competition before deregulation. Now you have limited competition and no regulation; in my view that is a worse situation. You have basically the whole industry dominated by two carriers. Air Alliance and Air Nova and so on are not independent carriers. The competitive situation is worse than it was before.

[*Traduction*]

Canadian, comme quoi il serait souhaitable de porter la participation étrangère—dans Air Canada plus particulièrement—de 25 à 49 p. 100?

M. Erlichman: C'est tout à fait évident. De cette façon Air Canada et Canadian seraient mis en coupe réglée par un des principaux transporteurs américains comme la United ou American Delta. Or je vous rappelle qu'aux États-Unis la participation étrangère aux sociétés aériennes américaines est plafonnée à 25 p. 100, et il est hors de question de la porter à 49 p. 100.

M. Angus: C'est d'ailleurs conforme à un accord international.

M. Belsher (Fraser Valley-Est): Vous n'avez pas grand-chose de bien à dire au sujet de la déréglementation intervenue depuis 1984. Or à l'époque les transports aériens au Canada étaient dominés par une seule société; dans son rapport pour 1989, l'Office national des transports fait valoir que dans le courant de 1989, les transports aériens n'étaient pas à ce point dominés par une seule société. Sur les 146 principaux parcours intérieurs de ville à ville, qui représentent près de 90 p. 100 du transport des voyageurs au Canada, la proportion desservie par un minimum de deux transporteurs se faisant la concurrence est passé de 44 à 77 p. 100. Ce sont les chiffres valables de 1983 à 1989. Parmi les 42 agglomérations du réseau, qui représentent 95 p. 100 des voyageurs venant sur les lignes intérieures, toutes avaient un minimum de deux transporteurs en 1989, alors que la moitié était desservie par un minimum de cinq transporteurs aériens.

Une métamorphose est donc en cours actuellement, et c'est simplifier la réalité que de prétendre que le nombre de transporteurs aériens ne fait que diminuer. Le rapport de l'Office national des transports pour 1989 contredit cette affirmation.

Vous prétendez en conclusion de votre exposé que vos prévisions quant à l'évolution future de l'industrie aéronautique se sont avérées exactes, ce qui semble être contredit par les statistiques que je viens de citer.

M. Erlichman: L'ONT, comme du reste tous les promoteurs de la déréglementation, font de gros efforts pour trouver quelque chose de bien à en dire. Cela revient en fait à dire que pour que la déréglementation puisse marcher, il faut déréglementer au plan international.

Avant la déréglementation, il existait déjà des compagnies aériennes régionales et nationales qui se faisaient concurrence, et le marché n'était pas entièrement libre. Or actuellement, la compétition est limitée sans qu'il y ait une réglementation quelconque, ce qui à mon avis est pire. L'ensemble du secteur est dominé par deux transporteurs aériens, car on ne peut pas dire d'Air Alliance ou d'Air Nova, etc. que ce sont des sociétés indépendantes. Il y a donc moins de concurrence qu'avant.

[*Text*]

There was all the stuff that the proponents of deregulation were promoting. We do not have lower fares. As for service, there has been no stimulation in traffic. If you want to run a regression on revenue passenger miles against GNP over the last decade, you get. . . Basically GNP explains all the increases. There is no effect from deregulation.

Service basically means the service improvements that the deregulation proponents talked about, a greater number of take-offs and landings. Instead of being able to fly directly from Thunder Bay to Ottawa, you now have to go Thunder Bay-Toronto and spend I do not know how many hours in Pearson International Airport until you get your connection for Ottawa. That is an improvement in service? We had a big increase in take-offs and landings because everybody has to fly in and out on DASH-8s or smaller aircrafts.

There is very little good to say about deregulation. Since the staff of the NTA were among the promoters of the deregulation legislation, the NTA certainly is scrambling to find justifications. There basically is nothing good to say about it.

Mr. Belsher: With all respect, sir, coming from British Columbia, I know there is far more frequency of service in and out of Vancouver from Victoria, Kelowna, Penticton, Prince George—you name it. The frequency is far greater than it was five years ago.

Mr. Angus: How about the price?

Mr. Belsher: I could not tell you about the price. I suspect the price is higher than it was five years ago. Costs have gone up in the last five years.

The frequency of service is better. Some people maybe do not have jet service, but they do have the prop-driven plane. There is no disgrace in riding a prop-driven plane. The frequency of being able to come and go is far greater. That has been brought about by the hub and spoke.

Mr. Biggar: I agree with you that if more airplanes take off and land, then the traffic is increased. But I do not think the individual getting on an airplane is getting as good a service as they had when we were into the regional carriers. When you talk about the interior, regional carriers were serviced by regionals. They were not serviced by the Canadian or Air Canada.

If the latest figures come out, I think you will find that Air Canada is now riding higher than 55% of the market share. If that is the case, then they are starting to widen the gap on the other airlines.

You mentioned that before deregulation, Air Canada was a sort of monopoly. Today when you look at the competition, the main competition is Canadian Airlines.

If you look at where they fly in Atlantic Canada, for instance, you will find that they do not go to a lot of those places. They go into Halifax; from Halifax you get on a feeder. You may ride three or four cities until you get to the destination you want. They take off lots of times, but if that is called good service, then I do not agree with you.

[*Translation*]

Les partisans de la déréglementation nous promettaient des merveilles. Or les tarifs n'ont pas baissé, le nombre de vols n'a pas augmenté. C'est uniquement l'augmentation du produit national brut qui est à l'origine de l'augmentation du nombre de vols et non la déréglementation.

Les partisans de la déréglementation disaient que le nombre de décollages et d'atterrissages augmenterait. Or au lieu de pouvoir prendre un vol direct de Thunder Bay à Ottawa, on doit maintenant passer par Toronto, où l'on perd des heures à l'aéroport international Pearson en attendant une correspondance pour Ottawa. Est-ce bien une amélioration du service? Le nombre de décollages et d'atterrissages a augmenté simplement parce que plus de personnes ont été obligées de prendre des DASH-8 ou d'autres petits appareils.

Il n'y a pas grand bien à dire de la déréglementation. Mais comme le personnel de l'ONT était justement partisan de la déréglementation, l'ONT se sont actuellement obligée de la justifier, alors qu'en réalité il n'y a rien de bien à en dire.

M. Belsher: Comme je viens de Colombie-Britannique, j'ai pu constater par moi-même que le nombre de vols entre Vancouver, Victoria, Kelowna, Penticton, Prince-George, etc. a nettement augmenté par rapport aux chiffres d'il y a cinq ans.

M. Angus: Qu'en est-il des prix?

M. Belsher: Je suppose que les prix ont augmenté, car les coûts ont augmenté en cinq ans.

Toujours est-il que les vols sont plus fréquents. Tous les parcours ne sont pas nécessairement assurés par des avions à réaction, et il n'y a pas de honte à prendre un avion à hélice. Ce qui compte, c'est que les vols sont plus fréquents grâce au nouveau système.

M. Biggar: Il est vrai que si plus d'appareils décollent et atterrissent, la circulation augmente. Mais je ne pense pas que la qualité du service soit la même que lorsque nous avions des transporteurs régionaux. Les régions étaient desservies par des transporteurs régionaux et non pas par Air Canada ou Canadian.

Selon les dernières statistiques, Air Canada s'est accaparé 55 p. 100 du marché intérieur, creusant ainsi le fossé qui la sépare des autres compagnies aériennes.

Si, comme vous le dites, Air Canada détenait un monopole de fait avant la déréglementation, actuellement le seul concurrent de taille est Canadian Airlines.

Or la région atlantique est mal desservie. À part Halifax, il faut prendre plusieurs correspondances pour arriver à destination. Il y a donc en effet de nombreux décollages, mais ce n'est pas ce que j'entends par un bon service.

[*Texte*]

• 1610

Mr. Belsher: The point I would really like to get to is that you are saying it is essential to maintain the tight domestic ownership and control restrictions in the National Transportation Act and to negotiate greater bilateral access to foreign markets. That is what this is about: negotiated bilateral with a foreign market—namely, the United States, which is a very vast market.

What we are looking for are suggestions as to how we might advise the minister and his department to go about that. The minister is open to suggestions from us, and he has made that commitment to us. So I am looking to you gentlemen for some suggestions as to what we should be recommending to the minister as some of the criteria he should follow as he goes about that. That is what this exercise is about.

Mr. Biggar: We should be very careful in how we go about it. Obviously, if we are going to fly into other communities in the United States then we had better know what the outcome is going to be for the carriers in Canada.

The problem I see is that if you go all out... That was the understanding of some of the things I have heard the minister say—open skies and have cabotage and be able to fly. We would be dead in the water if we did that. If we look at it and are very cautious in how we go about it—if the markets will support it or not support it and what is going to happen to our carriers before we go into that—then that would be the wisest way to go.

Now, there are cities that could be serviced from different communities, but to open it up and have complete cabotage where one or the other can pick up and take off and fly to other points would be a disaster. I am very surprised because up to about four weeks ago Air Canada was all in favour of that. Obviously they have done a reassessment of their position to see if they would be able to survive. Obviously they have found that they cannot, because they have changed their position.

Mr. Marchi: I want to go on to the question of safety. You mentioned in your brief that this is one of the areas in which you were justifying that open skies should not go through. The implication there of course is that the American airliners do not subscribe to a high-quality safety standard. Is it the question of their experience with deregulation, which we are beginning to experience? You might want to go a bit into the safety.

My secondary question is that obviously not only do you have an interest in the air transport industry but you also see it from a perspective different from, I guess, that of parliamentarians. Knowing what you know and saying what you have said, what do you think—if that is true and legitimate—the justification is for the Minister of Transport and his department to go into this, knowing the downsides as you have articulated? What is the justification, assuming obviously that the transport industry or the transport department is aware of the some of the downsides you have enunciated?

Mr. Erlichman: It seems to me that it is not for us to speak for the Minister of Transport in terms of why he leaped in with both feet in his mouth.

[*Traduction*]

M. Belsher: D'après vous il est essentiel de maintenir les restrictions prévues dans la Loi nationale sur les transports en ce qui concerne la participation étrangère tout en négociant un renforcement de l'accès bilatéral aux marchés étrangers. Il s'agit justement en l'occurrence de mener des négociations bilatérales avec les États-Unis, qui représentent pour nous un vaste débouché.

Nous voulons donc savoir comment conseiller au mieux le ministre, qui s'est d'ailleurs engagé à tenir compte de nos suggestions dans ce dossier. Quelles recommandations pourrions-nous donc lui faire à votre avis?

M. Biggar: Il faut avant tout faire preuve de prudence. Si les compagnies aériennes canadiennes obtiennent l'autorisation d'atterrir dans d'autres villes américaines, il faut bien savoir à quelles conditions.

Le ministre nous a parlé de ciel ouvert et de cabotage etc., etc. mais cela mènerait tout droit à notre perte. Dans des négociations de ce genre, il faut avant tout faire preuve d'une extrême prudence pour savoir exactement ce qui va arriver à nos compagnies aériennes.

Il existe certainement des villes qui peuvent être desservies à partir de différentes agglomérations, mais ce serait une catastrophe que de permettre à n'importe quelle compagnie aérienne de décoller ou d'atterrir n'importe où. Je suis d'ailleurs très étonné, car jusqu'à il y a quatre semaines environ, Air Canada semblait en faveur de ce système. Il faut croire qu'après avoir revu la question, elle est arrivée à une conclusion contraire et qu'elle ne survivrait pas à pareille concurrence.

M. Marchi: Vous dites dans votre mémoire que vous êtes contre la politique ciel ouvert parce qu'elle porterait un coup à la sécurité. Est-ce que vous voulez dire que les compagnies aériennes américaines ne respectent pas des normes de sécurité aussi élevées que les nôtres? Ou est-ce dû à la déréglementation. Je voudrais avoir plus de détails à ce sujet.

Notre point de vue sur les transports aériens diffère bien entendu de celui des parlementaires. Pour autant que le ministère des Transports se rende compte des effets préjudiciables que vous nous avez exposés, comment le ministre peut-il justifier sa démarche?

M. Erlichman: Il ne m'appartient pas d'expliquer les raisons du ministre.

[*Text*]

In terms of the safety end, we have problems here already. You can look back 10 years ago in terms of the Dubin inquiry, the weaknesses in terms of our safety regulation, and things have not got better; they have got worse. And that has come out of the Moshansky inquiry already: in spite of what they have been trying to do in terms of hanging that on the neck of Air Ontario, there is a real problem with Transport Canada.

But what has happened in the U.S.—and the most flagrant example is Eastern Airlines—is that, under various pressures, Eastern is going down the tubes. I would not call it suicide, because the workers there did not want it to go down the tubes. They are basically breaking the law. Large chunks of their maintenance work is not being done. It has been proven. People have been charged and convicted. They were saying that work was being done that was not being done, and they were signing it off. That is the kind of risk you run into when you deregulate.

Mr. Marchi: You mentioned that you also represent workers in the United States.

Mr. Erlichman: We do.

Mr. Marchi: Are you saying that (a) the directive to your American workers that you represent is very different and (b) the work ethic on these planes is very different from that of the 16,000 workers you represent in Canada?

• 1615

Mr. Erlichman: The pressures are stronger there and they have been, certainly in the last decade, more than the last decade; they deregulated in the U.S. in October 1978. There is a lot of pressure to keep those planes flying, no matter what. You just get closer and closer to the edge. It is not the sort of thing that happens overnight—you know, that the plane falls out of the sky—but there is a deterioration in the quality of service.

Mr. Comuzzi: Again, you are the first witnesses, so I have to ask some fundamental questions that perhaps we can use throughout this process.

If there is such a thing, will you take me through a regular maintenance schedule for a particular airplane, whether it is Air Canada or Canadian or whatever the case is? What happens at certain times during that plane's use in the course of a month, a year? There must be something scheduled.

Mr. Biggar: Everything goes on air hours, the amount of time the aircraft is flying. That time is accumulated. You have A, B, C and D checks. The D check is a major overhaul and it takes the aircraft units, just as you take a ship when you put it into a drydock; you strip it down and you do all that kind of work. The others, the A and B checks, could be done when an airplane is already here in Ottawa or Winnipeg or wherever, and is preventive maintenance that is carried on when those aircraft are overnight in different locations. You do not have the same down time for the aircraft. The hours vary from the type of airplane that you are in.

It is the same with your engines on your aircraft. After so many hours they have to be taken off and—

[*Translation*]

En ce qui concerne la sécurité, je dirais que, dix ans après l'enquête Dubin, la situation a empiré comme le montre d'ailleurs l'enquête Moshansky, encore que celle-ci essaie d'en imputer la faute à Air Ontario plutôt qu'à Transport Canada.

Eastern Airlines aux États-Unis coure à sa perte à cause des pressions auxquelles elle doit faire face. Je n'irai pas jusqu'à dire qu'elle se suicide, car les travailleurs bien entendu tiennent à ce que la compagnie survive. Il n'en reste pas moins que les règlements de sécurité ne sont pas respectés et que l'entretien n'est pas assuré convenablement. Des responsables ont d'ailleurs d'ores et déjà été condamnés pour avoir signé de faux certificats d'entretien. Voilà ce que l'on obtient avec la déréglementation.

M. Marchi: Vous représentez également des travailleurs aux États-Unis.

M. Erlichman: C'est exact.

M. Marchi: Est-ce que les directives que vous adressez à vos affiliés américains diffèrent radicalement de celles que vous adressez à vos 16,000 affiliés canadiens, ce qui voudrait dire que le type de travail diffère également entre les travailleurs américains et canadiens.

M. Erlichman: Les pressions se font de plus en plus vives depuis 10 ans, car la déréglementation aux États-Unis remonte à octobre 1978. Il faut coûte que coûte que les avions prennent l'air. Ce qui fait que souvent on frise la catastrophe. La qualité du service est en baisse. Mais c'est un phénomène graduel.

M. Comuzzi: Comme vous êtes notre premier témoin, j'ai des questions fort importantes à vous poser.

Pourriez-vous nous expliquer en détail les modalités d'entretien des appareils, qu'ils appartiennent à Air Canada ou à Canadian. Il doit bien exister un tableau d'entretien.

M. Biggar: L'entretien dépend strictement du nombre d'heures de vol. Il existe une série d'entretiens A, B, C, et D. La liste D comporte un entretien approfondi, que l'on pourrait comparer à la mise d'un bateau en cale sèche, c'est-à-dire que tout doit être démonté et vérifié. Les entretiens A et B sont des simples vérifications que l'on peut effectuer dans la nuit entre deux vols. L'entretien varie d'ailleurs d'un appareil à l'autre.

De même pour les moteurs d'avion, au bout d'un certain nombre d'heures de vols ils doivent être démontés et vérifiés.

[*Texte*]

Mr. Comuzzi: Let me perhaps narrow that question down, if you do not mind, sir. There is some discussion now about the length of time DC-9s have been in service, so let us go through a regular maintenance program on a DC-9 with Air Canada.

Mr. Biggar: The DC-9 in Air Canada has had major checks done to it. In fact, if you look at the inside of the airplanes, they have been refurbished. They have tried to make it look like a wide-body aircraft. Our members are the people who did that, and I think they did an excellent job.

The aircraft, when they go in for checks, also undergo X-rays on the different parts of the fuselage. That takes place all the time and they are always looking for cracks and also for corrosion. Corrosion can be a major problem in any airline. Those things are done on regular inspections. So the DC-9s, even though they are 20 years old or 25 years old, are still very safe airplanes to fly in.

Mr. Comuzzi: Is there any difference between charter aircraft and regular aircraft?

Mr. Biggar: As far as maintenance goes, each carrier has its maintenance program approved by the Ministry of Transport as to what they are able to do themselves, or they may not be licensed to do it and may have to go out and have the work done elsewhere; they may have it done in the United States or the United Kingdom, or they may have it done in Canada.

Mr. Angus: Mr. Chairman, I will try to be very brief. In terms of the existing city pairs, when a Canadian carrier is in the American city, who does the servicing while that aircraft is there, and vice-versa? When U.S. Air comes here, for example, who does the servicing? Is it the U.S. Air crew who are on-site, or is it a service that is purchased from Air Canada or Canadian or some other provider from within Canada?

Mr. Biggar: I am not sure who is doing U.S. Air. It could be Hudson General. It could be a service company that is contracted to provide that service. When the aircraft overnights here, I do not know if they have it cleared before it leaves Syracuse to come into Ottawa and signed off to allow for the timeframe, or if they have someone here do it.

Mr. Angus: Whose standards are they serviced to? Is it the country they are being serviced in, or the country of ownership?

Mr. Biggar: All the major maintenance would be under the FAA in the United States as far as the repair work goes, because that is where the major work is going to be done. The only time any maintenance work is done on an aircraft when it is in Canada is if there is a problem.

Mr. Angus: Then it would be done to American standards if it is an American plane.

• 1620

Mr. Biggar: It would have to be signed off by someone here in Canada.

Mr. Angus: Are there any specific American carriers that you believe are unsafe based on the experience of your membership?

Mr. Biggar: It has been proven that Eastern Airlines have skirted the law, and I, myself, would not care to fly on them. I avoid them. Other carriers have also been charged and you would have to look to see which ones are bad. If you

[*Traduction*]

M. Comuzzi: Pour en venir à un exemple plus pratique, certaines personnes affirment que les DC-9 sont trop vieux. Pourriez-vous nous expliquer comment on assure l'entretien des DC-9 d'Air Canada?

M. Biggar: Les DC-9 d'Air Canada ont été vérifiés de fond en comble et en fait ont été en quelque sorte transformés en avions gros porteurs. C'est d'ailleurs les membres de notre syndicat qui ont fait le travail, et je puis vous assurer qu'ils ont fait un excellent travail.

Au moment d'inspection, le fuselage est passé aux rayons X pour dépister des fissures ou de la corrosion, laquelle peut provoquer des problèmes graves. Même si les DC-9 ont été construits il y a 20 ou 25 ans, ce sont toujours des appareils très sûrs.

M. Comuzzi: Y a-t-il des différences au plan de la sécurité entre les vols charter et les vols réguliers.

M. Biggar: Les programmes d'entretien de chaque transporteur aérien doit être approuvé par le ministère des Transports; si les compagnies ne sont pas à même d'effectuer l'entretien elles-mêmes, on le fait faire aux États-Unis, en Angleterre ou au Canada.

M. Angus: Je vais être bref, monsieur le président. Lorsque deux villes sont jumelées, qui est-ce qui assure l'entretien des appareils canadiens alors qu'ils se trouvent dans une ville américaine et vice versa? Lorsqu'un appareil canadien se trouve aux États-Unis, l'entretien est-il assuré par les spécialistes américains sur place ou bien le service est-il assuré par les compagnies aériennes elles-mêmes ou bien par d'autres spécialistes canadiens?

M. Biggar: Je ne sais pas qui assure l'entretien les appareils de US Air; c'est peut-être Hudson General ou une autre société qui s'en occupe. Lorsqu'un appareil passe la nuit ici, je ne sais pas si l'entretien doit avoir été fait avant que l'appareil ne quitte Syracuse à destination d'Ottawa ou si au contraire l'entretien est effectué ici sur place.

M. Angus: L'entretien se fait-il selon les normes du pays de destination ou selon les normes du pays d'origine?

M. Biggar: Aux États-Unis, les travaux d'entretien doivent être conformes aux normes établies par la FAA. Les appareils américains subissent un entretien au Canada uniquement en cas de difficulté.

M. Angus: Donc l'entretien des appareils américains se fait selon les normes américaines.

M. Biggar: C'est sûrement autorisé par quelqu'un ici au Canada.

M. Angus: D'après ce que savent vos membres, y a-t-il des transporteurs américains qui ne soient pas sûrs?

M. Biggar: Il est établi que la Eastern Airlines a contourné la loi, et moi, je ne monterai pas à bord d'un de leurs avions. J'évite cette compagnie. D'autres transporteurs ont aussi fait l'objet d'accusations, et il suffit de se renseigner

[*Text*]

get into the small regional carriers, there are all kinds of instances taking place all the time. In fact, some of them get closed down. That has happened around Logan Airport around Boston several times where they just do not do the work and they fly until they get caught. I do not know the names of the carriers, but I have read about them in different aeronautical magazines.

Mr. Angus: So the banker is really the safety check as opposed to the appropriate officials.

Mr. Schneider: I just heard a description of an airline that hires suicidal pilots, and I thought they all went in the Second World War. Surely the pilots who fly these lines will be concerned about losing their jobs if they complain about the maintenance standards on the aircraft. Surely a pilot's life is worth a little more?

Mr. Biggar: The pilot has the last say if it is going to go or not go. Depending on what type of pressure he is under, if he is going to take that airplane off or not, what it basically boils down to is human judgment. You may not take it off, but maybe the fellow next to you would and so you may not have the same standards. This is what happens. As far as the maintenance on the aircraft goes, that work is supposed to be done. If it has been falsified, which has been proven in some instances in the United States, then the pilot is not aware that this has happened.

Mr. Schneider: How can you skirt around an issue if someone is going to falsify documents? I do not know how that is going to go.

I have a question with respect to where aircraft would be repaired. By the way, I read the news release of the minister and I will agree that probably your knowledge of the subject is a little deeper than mine. The minister did not make mention of any so–called total open skies concept. As a matter of fact, I asked him that question this morning and he indicated to us that his idea of what should happen was as blank as a piece of paper and that nothing was cast in stone. He is ready, willing and able to respond to recommendations made by this committee. I think this was a further addendum to what Iain was commenting about earlier.

I go back to the statement made earlier about some concern about all aircraft eventually being maintained in the United States. I, too, share the concern about the "mega–inventory" of aircraft there compared to here. But is there anything stopping aircraft companies now from getting their aircraft maintained, either Canadian aircraft in the States or American aircraft in Canada?

Mr. Biggar: Not as much now, and since Air Canada is now privatized, it is even less. Before you people would probably have ensured that a lot of this work stayed in this country. They are not under the same restraints now and consequently they may be able to do this.

Mr. Schneider: I understand that in Vancouver the Canadian Airlines specialize in the maintenance of 737s, and as a result there is a number of American 737s coming there for maintenance.

[*Translation*]

pour savoir ceux qui ne sont pas recommandables. Pour ce qui est des petits transporteurs régionaux, il y a des incidents à tout bout de champ. Certains d'entre eux ont même été forcés de fermer leur porte. C'est arrivé plusieurs fois à Boston à l'aéroport Logan; les compagnies ne faisaient pas l'entretien et restaient en activité tant qu'elles ne se faisaient pas prendre. Je n'ai pas les noms, mais ils se trouvent dans plusieurs magazines d'aéronautique.

M. Angus: La protection vient donc de l'inspection de sécurité plutôt que des fonctionnaires responsables.

M. Schneider: On vient de me parler d'une compagnie aérienne qui embauche des pilotes suicidaires, et moi qui pensais qu'ils étaient tous allés au casse–pipes pendant la Deuxième Guerre mondiale. J'imagine que ces pilotes craignent de perdre leur emploi s'ils se plaignent de l'entretien des appareils. Pourtant, leur vie doit valoir plus que cela, non?

M. Biggar: Quand il faut décider si un appareil prend l'air ou non, c'est le pilote qui a le dernier mot. Cela dépend des pressions qui pèsent sur lui, et cela revient à une question de jugement. Il refusera peut–être, mais un autre pilote sera peut–être d'un autre avis. C'est ce qui se produit. Quant à l'entretien, ce travail–là est censé être fait. Si la fiche a été falsifiée, ce qui a été établi dans certains cas aux États–Unis, alors le pilote n'est même pas au courant.

M. Schneider: Comment peut–on contourner la loi si on ne sait pas que les documents ont été falsifiés? Comment cela peut–il se faire?

J'ai une question à propos de l'endroit où l'appareil sera réparé. Au fait, j'ai lu le communiqué du ministre et je conviens avec vous que vous en savez probablement plus long que moi. Le ministre n'a pas fait allusion au concept du ciel ouvert. De fait, je lui ai posé la question ce matin, et il nous a dit n'avoir rien de définitif en tête, qu'il était devant une page blanche sur laquelle tout reste à écrire. Il est tout à fait ouvert aux recommandations du comité. Je voulais seulement ajouter à ce que disait Iain tout à l'heure.

On a dit craindre que tous les appareils ne soient renvoyés aux États–Unis pour l'entretien. L'immensité du parc aérien américain par rapport au nôtre m'inquiète, moi aussi. Mais à l'heure actuelle, y a–t–il quelque chose qui empêche les compagnies aériennes canadiennes de faire faire l'entretien de leurs appareils aux États–Unis ou inversement?

M. Biggar: Plus tellement, et encore moins depuis qu'Air Canada est privatisée. Avant, le gouvernement aurait probablement veillé à ce qu'une bonne partie de ces travaux se fasse au pays. Ces restrictions n'existent plus, la voie est donc libre.

M. Schneider: Je crois savoir qu'à Vancouver les lignes aériennes canadiennes se spécialisent dans l'entretien des 737 et que pour cette raison beaucoup d'appareils américains y sont envoyés pour être révisés.

[*Texte*]

Mr. Biggar: Air Canada's Dorval base does an awful lot of what they call outside work. They do it for a lot of major carriers. Air Canada has an excellent maintenance facility in Montreal, particularly for their engine repairs. They have just taken in some work to cover one of their lines for the next period of time.

You talked about the minister today talking about a blank piece of paper. If I am going to negotiate with someone and I have not negotiated before in union contracts, I do not go in with a blank piece of paper. I normally go in with what I want to negotiate and if I am going in with a blank piece of paper, then I think we are in trouble.

Mr. Schneider: Let me clarify this, because the minister asked this committee to fill in the blanks on that piece of paper for him. I am somewhat disappointed that your submission was not a little more constructive, but it does not mean to say we cannot get another submission from you at some time down the road.

• 1625

An hon. member: I thought it was great.

Mr. Schneider: It makes a lot of statements that have a tendency to frighten people, but it does not come up with any resolves as to how we should address the various components you are concerned about. For instance, there was a statement made, not contained in the paper but as a result, saying that you do not have to be a genius to know what cities Air Canada is looking at with respect to the decline of service. Is that because it is obvious that Air Canada's equipment that they are flying into those cities now is under-utilized?

Mr. Biggar: It is because they are probably going to do it with their freighter airlines, which do not have the same cost factor. The cost factor for what they pay their employees... You referred to pilots, so we will use the pilots as an example. A pilot flying for any of the regional carriers does not make anywhere near what Canadian Airlines or Air Canada pays their first officers or their captains on that aircraft.

Mr. Schneider: That is usually because the larger the aircraft the larger the pay, is it not?

Mr. Biggar: That is normally the case, yes.

Mr. Schneider: That is right. The baggage handler is a baggage handler.

Mr. Biggar: I will tell you the baggage handlers at the other ones do not make the same amount of money. People that work behind the reservation counter do not make the same kind of money. The maintenance people who do the maintenance on those aircraft do not make the same kind of money.

Mr. Schneider: But you represent all of them. Could you tell me—

Mr. Biggar: No, we do not represent them. We said we represent Air Canada and we represent Canadian Airlines. Some of those regional airlines are not represented by unions and some are. In some cases we have applications before the labour board now to try to represent some of them.

The Vice-Chairman: Thank you, gentlemen, for your presentation and your appearance before the committee today.

[*Traduction*]

M. Biggar: La base de Dorval d'Air Canada accepte beaucoup de contrats de l'extérieur pour quantité de gros transporteurs. L'atelier d'entretien d'Air Canada à Montréal est excellent, surtout pour la réparation des moteurs. Il vient d'accepter une commande qui occupera une de ses chaînes pendant un bon moment.

Le ministre parlait d'une page blanche, avez-vous dit. Quand je négocie, je ne me présente pas avec une feuille blanche. Je me présente avec les points à négocier, et si nous arrivons avec une page blanche, alors je pense que nous sommes dans le pétrin.

M. Schneider: Je m'explique. Le ministre a demandé au comité de remplir les blancs. Je suis un peu déçu que votre exposé n'ait pas été plus constructif, mais rien n'empêche que vous ne nous en présentiez un autre plus tard.

Une voix: Je l'ai trouvé très bien.

M. Schneider: Le mémoire renferme une quantité d'affirmations alarmistes mais aucun élément de solution. Par exemple, vous avez dit—pas dans le mémoire—qu'il ne faut pas être grand clerc pour savoir à quelle ville Air Canada songe pour ce qui est de la baisse de service. Est-ce la raison pour laquelle les appareils qu'utilise Air Canada vers ces destinations sont sous-utilisés?

M. Biggar: C'est parce qu'Air Canada se servira probablement de ses avions cargos, dont le facteur coût n'est pas le même. Le facteur coût, c'est le salaire des employés... Vous avez parlé des pilotes, prenons-les donc en exemple. Le pilote d'un transporteur régional gagne bien moins qu'un premier officier ou un commandant de Canadian ou d'Air Canada.

M. Schneider: C'est parce que normalement le salaire monte en fonction de la grosseur de l'appareil, n'est-ce pas?

M. Biggar: Normalement, oui.

M. Schneider: C'est cela. Pour le manutentionnaire, c'est du pareil au même.

M. Biggar: Les manutentionnaires ne gagnent pas le même salaire non plus. Même chose pour les agents de réservation. Même chose encore pour les techniciens chargés de l'entretien.

M. Schneider: Mais vous les représentez tous. Pourriez-vous me dire...

M. Biggar: Non, nous ne les représentons pas. Nous représentons Air Canada et les lignes aériennes Canadian. Certaines compagnies régionales sont représentées par un syndicat, d'autres pas. Le conseil du travail est actuellement saisi de demandes d'adhésion de certains d'entre eux.

Le vice-président: Merci, messieurs, de votre exposé et de votre présence devant le comité.

[*Text*]

Mr. Kennedy, Mr. Giannelia, welcome to the committee. I understand you represent Geomatics Industry Association of Canada.

Mr. Ed Kennedy (President, Geomatics Industry Association of Canada): Yes, that is correct, we do.

Mr. Chairman, members of the committee, we are pleased to appear here today on behalf of the Geomatics Industry Association of Canada. That association is a non–profit organization representing firms engaged in surveying, mapping, remote sensing and geographical information services business in Canada. That means we are part of the high–tech information processing business, essentially.

Our business is very specialized. It is a very small industry, highly dependent on computer processing, satellite–based imaging, positioning and navigation technologies.

Today we are representing the views of those of our members who are going to be directly impacted by these negotiations on the new Canada–U.S. bilateral air transport agreement. Those firms are identified by Transport Canada within a category of specialty air services which is called aerial photography and survey.

This matter is of utmost importance to those member firms. In recent years members of our industry wishing to conduct air survey operations in the U.S. have been denied permission by U.S. authorities. Those denials have been based on the rationale that Canada did not permit reciprocal access to U.S. companies to do that business in Canada.

• 1630

One of the largest of our member companies, Intera Technologies Ltd., which is based in Calgary, has spent considerable time and energy addressing this issue of reciprocal access, with no results. So since these denials of access to the American market have resulted in loss of significant business to our industry, we welcome these negotiations to establish a new bilateral agreement.

I want to highlight and amplify four points on this matter that are found in our brief. First, the association represents approximately 90% of the active aerial photography capacity in Canada and a somewhat smaller percentage of the airborne remote sensing and geophysical survey capacity. So the association speaks on behalf of the majority of operators in this category of specialty air services.

Second, the Canadian air survey industry has a very strong international reputation and it has been very successful at marketing its services outside of Canada, albeit with limited success recently in the U.S. because of the problems I noted a moment ago. Canadian operators are confident that they can compete effectively in an integrated North American market, provided they are on a level playing–field with their U.S. competitors.

Third, the matter of a level playing–field is an issue of particular concern to the industry. There currently exist significant differences between Canadian and U.S. mandatory regulations regarding aircraft maintenance, operations,

[*Translation*]

Monsieur Kennedy, monsieur Giannelia, je vous souhaite la bienvenue au comité. Je crois savoir que vous représentez l'Association canadienne des entreprises de géomatique.

M. Ed Kennedy (président, Association canadienne des entreprises de géomatique): C'est bien cela.

Monsieur le président, mesdames et messieurs, nous sommes heureux de comparaître ici aujourd'hui au nom de l'Association canadienne des entreprises de géomatique. Il s'agit d'une association à but non lucratif qui regroupe les entreprises d'arpentage, de cartographie, de télédétection et de traitement de l'information géographique au Canada. Cela signifie que nous nous situons à la fine pointe du secteur du traitement de l'information.

Notre activité est très spécialisée. Nous formons un groupe compact d'entreprises spécialisées dans les techniques d'imagerie satellite, de positionnement et de navigation fondées sur le recours à l'ordinateur.

Nous sommes aujourd'hui le porte–parole des membres de notre association qui seront directement touchés par la négociation du nouvel accord de transport aérien entre le Canada et les États–Unis. Ces entreprises appartiennent à une catégorie de services aériens spécialisés que Transports Canada désigne sous le nom de photographie et d'enquête aérienne.

Ce dossier revêt la plus grande importance pour ces sociétés. Ces dernières années, des membres de notre association désireux de réaliser des levés aériens aux États–Unis se sont vu refuser l'autorisation des autorités américaines. Celles–ci ont allégué que le Canada n'accorde pas un accès réciproque aux compagnies aériennes désireuses de travailler au Canada.

L'une des plus grandes entreprises de notre association, Intera Technologies Ltd. de Calgary, a consacré beaucoup de temps et d'énergie à la question de l'accès réciproque, sans résultats. Puisque ces interdictions ont fait perdre des contrats importants à nos membres aux États–Unis, c'est avec plaisir que nous saluons l'ouverture des négociations en vue de la signature d'un nouvel accord bilatéral.

Je voudrais insister sur quatre des points qui se trouvent dans notre mémoire. D'abord, notre association représente environ 90 p. 100 de la capacité utile canadienne en matière de photographie aérienne et un pourcentage légèrement plus bas de la capacité de télédétection et de reconnaissance géophysique aéroportée. L'association se fait donc le porte–parole de la majorité des entreprises appartenant à cette catégorie de services aériens spécialisés.

En deuxième lieu, les entreprises canadiennes d'enquête aérienne jouissent d'une excellente réputation à l'étranger et ont remporté d'importants succès à l'extérieur du pays, à l'exception des États–Unis pour les raisons que je viens de noter. Les entreprises canadiennes sont certaines de pouvoir offrir une concurrence efficace sur le marché intégré nord–américain pourvu qu'elles soient sur un pied d'égalité avec leurs vis–à–vis américains.

En troisième lieu, la question de l'égalité des chances inquiète tout particulièrement nos membres. Il y a à l'heure actuelle d'importantes différences entre les réglementations canadienne et américaine en matière de maintenance,

[*Texte*]

documentation and other matters. The more restrictive Canadian regulations escalate our operators' hourly operating costs to the extent that they cannot compete with their U.S. counterparts. Consequently, in the short term it is vital to our companies that companies from both countries are subjected to the same regulatory requirements when operating in each other's jurisdictions, with harmonized regulations being the ultimate objective.

Fourth and finally, we strongly endorse the concept of reciprocal access to U.S. and Canadian air survey markets by companies from both countries. This will require elimination of the current laborious process of applying for operating permits on a case-by-case basis before a firm can bid on projects.

In closing, we wish to express a growing concern in our industry that these negotations may be protracted because of apparent opposition in other sectors, such as the passenger services area. From our standpoint this negotiation is a very important one for our industry, and we are concerned that things will get bogged down because of opposition in other sectors, that the baby might be thrown out with the bathwater. So we respectfully request, through your committee, that consideration be given to proceeding with negotiations on a sector-by-sector basis, and that our sector, the aerial photography and survey sector, be given a high priority.

We appreciate this opportunity to represent our views. My colleague Mr. Giannelia, who is the president of one of our operating firms and also the chairman of the association's aerial photography committee, would like to say a few words as an operator.

Mr. Alex Giannelia (Chairman, Aerial Photography Committee, Geomatics Industry Association of Canada): I want to outline the fundamental difference between operating in Canada and operating in the United States with respect to aerial photography and survey, and to show how an open skies policy as opposed to a policy of reciprocity would impact negatively upon us.

There are two fundamentally different legal assumptions underlying aerial photography and survey in Canada and the United States. In Canada it is considered to be the use of an aircraft for hire and reward, and therefore it should be regulated as onerously as the major air carriers are regulated. In the United States it is considered to be incidental use of an aircraft to simply loft a camera or sensor platform to their specified altitude. Their aircraft in the United States are considered private aircraft; in other words, they are regulated and maintained to private aircraft safety and operating standards.

• 1635

If you wish to ask at your convenience detailed questions with respect to what I mean by this, I am willing to provide it. I do not want to belabour the details right now, but there is this fundamental difference that in terms of getting down

[*Traduction*]

d'exploitation et de documentation des appareils. Comme les réglements canadiens sont plus rigoureux, nos coûts d'exploitation sont élevés au point où il ne nous est pas possible de concurrencer nos rivaux américains. À court terme, il est donc essentiel pour nous que les entreprises des deux pays soient assujetties à la mème réglementation lorsqu'elle exercent leurs activités dans l'autre pays, l'objectif final étant d'harmoniser les règlements.

En quatrième et dernier lieu, nous appuyons vivement le concept de l'accès réciproque aux marchés canadien et américain d'enquêtes aériennes pour les entreprises des deux pays. Il faudra pour cela faire disparaître l'actuel processus laborieux de demande de permis d'exploitation individuelle avant qu'une entreprise puisse déposer une soumission.

Pour terminer, nous redoutons que ces négociations ne traînent en longueur à cause de l'opposition rencontrée dans d'autres secteurs, comme celui des services aux passagers. Comme ces négociations ont beaucoup d'importance pour nous, nous ne voudrions pas les voir s'embourber à cause d'obstacles dans d'autres secteurs. C'est pourquoi nous demandons que l'on songe à tenir ces négociations secteur par secteur et que l'on accorde au nôtre, celui de la photographie et des enquêtes aériennes, une place prioritaire.

Nous vous remercions de nous avoir offert la possibilité d'exposer nos vues. Mon collègue, M. Giannelia, président d'une des entreprises de notre groupe et aussi président du comité de la photographie aérienne de l'association voudrait aussi vous dire quelques mots à titre d'exploitant.

M. Alex Giannelia (président, comité de la photographie aérienne, Association canadienne des entreprises de géomatique): J'aimerais souligner la différence fondamentale qui existe entre l'activité commerciale au Canada et aux États-Unis en matière de photographie et d'enquête aériennes, et illustrer comment une politique de ciel ouvert par opposition à une polititque de réciprocité aurait des effets négatifs pour nous.

Les bases juridiques de notre activité sont au Canada tout à fait différentes de ce qu'elles sont aux États-Unis. Au Canada, on considère que la photographie et les enquêtes aériennes constituent l'utilisation d'un appareil contre un prix de louage ou une rémunération; c'est donc une activité réglementée aussi strictement que celle des grands transporteurs aériens. Aux États-Unis, on estime qu'il s'agit de l'utilisation secondaire d'un appareil destiné uniquement à porter à l'altitude voulue un appareil de prise de vue ou une plate-forme de capteurs. Aux Etats-Unis, on considère que l'avion est un appareil privé; autrement dit, la réglementation et la maintenance se font en conformité avec les normes de sécurité et d'exploitation des appareils privés.

Je me ferai plaisir de répondre à vos questions sur ce sujet si vous le voulez. Je ne m'étendrai pas sur les détails maintenant, mais je vous assure qu'il y a une différence fondamentale dans la pratique entre les deux pays. Pour un

[*Text*]

to the brass tacks, operators of a light twin-engine aircraft in both countries face approximately a 4:1 difference in maintaining that aircraft, simply to satisfy the requirements of Transport Canada compared with an American operator satisfying the requirements of the FAA. This addresses the issue of the difference.

Another issue we wish to illustrate from the industry point of view is that aparently there is Canadian legislation permitting the foreign ownership of Canadian photo survey companies. One of the denials—I have a copy here—by the United States of a Canadian survey operator wishing to work in the United States states that the Canadian government does not permit people to do so and therefore has denied the U.S. subsidiary of a Canadian firm permission to operate in the United States.

The American definition of the word "reciprocity" is extremely narrow in scope and is extremely advantageous to American protectionist sentiment. Therefore we suggest from the industry perspective that (a) we can compete fairly and (b) we must do so—and we suggest this very strongly—on a reciprocal basis.

Speaking as a Canadian commercial operator and recognizing these differences, I would like to point out that—allow me to be the devil's advocate for a second—if tomorrow Transport Canada and the Federal Aviation Administration section of the Department of Transportation decided there was a true, complete and utter open skies policy, then the choice for the 15 member firms in our industry association would be to simply move across the border and serve the Canadian market with American-registered private aircraft. It would be foolish for us to do otherwise.

Furthermore, let me give you a backdrop as to why the American sentiment is as protectionist as it is from the *Congressional Record* of December 1985, which said that Canadian firms were seen to be as predatory in the geomatics as Japanese firms are in the automotive industry. Therefore you can understand from a trade negotiation point of view the light in which we are viewed. We are the bullies, believe it or not. Therefore we want to make sure we are dealing with one another, with our friends across the border, on an equal and reciprocal basis.

If there are any detailed questions you may wish to ask of me, please feel free to do so.

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Giannelia. I might mention that Intera Technologies Ltd. is to appear before us when we are in Calgary, so we will have further opportunity to explore this.

Mr. Kennedy: We understand that.

Mr. Marchi: Thank you very much, gentlemen, for your presentation. I am a bit puzzled because, on the one hand, you said you welcome these negotiations. On the other hand, you prefer them to be on a sectoral basis, which you may want to define in terms of what a sector means to you in terms of your industry. Does it mean simply between border cities and another American city? You mention that you welcome it, and then you prefer the sectoral basis.

[*Translation*]

bimoteur léger, le fardeau de maintenance varie dans un rapport de quatre contre un pour satisfaire les exigences de Transports Canada par rapport à celles de la FAA. Voilà pour ce qui est de la différence.

Passons à un autre point. La loi canadienne, semble-t-il, permet à des intérêts étrangers d'être propriétaires d'entreprises de photographie aérienne. Or, j'ai le document devant moi, les Etats-Unis ont interdit à une entreprise canadienne de faire des travaux aux Etats-Unis sous prétexte que le gouvernement du Canada ne permet pas l'inverse.

Les Américains donnent du mot «réciprocité» une définition très restrictive et très protectionniste. Notre secteur réclame donc de jouir d'une concurrence loyale et, surtout, sur une base réciproque.

Laissez-moi me faire l'avocat du diable. Reconnaissant ces différences je vous assure que si Transports Canada et si la FAA convenaient demain d'une politique de ciel ouvert, les 15 membres de notre association n'auraient d'autre choix que d'aller s'installer aux États-Unis pour desservir le marché canadien à l'aide d'appareils privés immatriculés aux États-Unis. Le contraire serait de la folie pure.

Laissez-moi aussi vous donner une idée du protectionnisme américain. Dans le journal de débats du *Congrès américain* de décembre 1985, on accusait les entreprises canadiennes de géomatique d'être aussi rapaces que les fabricants d'automobiles japonais. Vous voyez donc quelle image on se fait de nous dans ces négociations. Les méchants, c'est nous. Croyez-le ou non. C'est la raison pour laquelle nous voulons traiter sur un pied d'égalité et sur une base réciproque avec nos voisins du sud.

Si vous désirez me poser des questions précises, je vous en prie.

Le vice-président: Merci, monsieur Giannelia. Je précise que Intera Technologies Ltd comparaîtra devant nous à Calgary. Nous aurons donc l'occasion d'en discuter plus en détail.

M. Kennedy: Je vois.

M. Marchi: Merci beaucoup, monsieur, de votre exposé. Je suis un peu perplexe, parce que, d'une part, vous dites vous réjouir des négociations et que, d'autre part, vous préféreriez qu'elles se tiennent secteur par secteur. Qu'entendez-vous par secteur? Parlez-vous de villes limitrophes? Vous dites que vous êtes en faveur des négociations puis vous voudriez qu'elles se fassent secteur par secteur.

[*Texte*]

In responding to that, would you want no negotiations at all? Is your industry—that is, the 79 firms you represent in terms of the specialty services they provide the industry now—content with the status quo? Do they have to have these negotiations in order to modify the 1974 agreement, or would you be happy if things stayed the same?

Mr. Kennedy: No, we would not be happy if things stayed the same. What we meant by sectoral basis is that Transport Canada categorizes specialty air services in a number of different categories, of which our industry is one. So if there is a possibility that negotiations are going to get bogged down and not proceed, because this situation is very important to us we would prefer to see our sector of specialty air services be dealt with separately from others.

• 1640

In terms of our position, we are very strongly in favor of reciprocal access, and that is not possible under the current regulatory regime, under the current agreement parameters. So we feel it is necessary to proceed with negotiations. Our concern is that if negotiations are protracted we may not see the kind of movement we need in our industry because of concerns in other parts of the air services industry.

Mr. Marchi: So if it does not go on a sectoral basis, then you would be against the general tenor of these negotiations. Is that right? If they were incorporated in the equation, what you seem to be saying is that you want that variable out of that long equation, pulled directly out of it.

Mr. Kennedy: Only if the long equation means a very long period of negotiation.

Mr. Marchi: Why is that? How does time impact on concepts and principles?

Mr. Kennedy: I guess because we have been trying to resolve this issue for some time now and we see the opening of the agreement for renegotiation as an opportunity to make some forward progress. We would not like to see the thing drag on for years and years.

Mr. Marchi: After this I will pass to my colleague. I am not sure if you covered it or not, and if you did I apologize, but can you give me an estimation of the competing companies you represent in Canada providing these services? How magnified and how big are those reciprocal services in the United States, just to give us a ballpark figure of what we are dealing with on either side of the border?

Mr. Kennedy: I guess we can address it in two ways. In terms of the numbers of companies, I would say that our industry is probably not that much different from most other industries, so obviously they are considerably larger.

In terms of the capabilities of our industry, we have some significant advances that they do not have in certain parts of the industry at this point, so we are very competitive. Intera Technologies is one such company that has a radar mapping

[*Traduction*]

Est-ce que vous préféreriez qu'il n'y ait pas de négociations du tout? Les 79 entreprises spécialisées que vous représentez sont-elles satisfaites du statu quo? Ces négociations doivent-elles se tenir pour modifier l'accord de 1974? Préféreriez-vous que les choses restent telles qu'elles sont actuellement?

M. Kennedy: Non, nous ne serions pas satisfaits si les choses restaient telles quelles. Si nous avons parlé de secteurs, c'est que Transports Canada distingue plusieurs catégories de services aériens spécialisés. Notre secteur est l'un d'eux. Donc, si éventuellement les négociations restent bloquées et si on ne débouche sur rien, nous préférerions, étant donné que cette situation revêt une grande importance pour nous, que l'on traite séparément des services aériens spécialisés.

En ce qui nous concerne, nous sommes tout à fait en faveur d'un accès réciproque, ce qui n'est pas possible dans le cadre de la réglementation actuelle, compte tenu des clauses actuelles de l'entente. Nous estimons donc qu'il est nécessaire d'avancer dans les négociations. Nous avons peur que si les négociations restent bloquées, l'évolution indispensable de notre secteur ne se fasse pas en raison de préoccupations provenant d'autres secteurs de l'industrie des services aériens.

M. Marchi: Donc, si on ne procède pas secteur par secteur, vous êtes contre la teneur globale de ces négociations. Est-ce bien cela? Si l'on en tient compte dans l'équation, vous semblez vouloir nous dire qu'il faut retirer ce facteur de l'équation globale.

M. Kennedy: Uniquement si l'équation globale suppose une très longue période de négociations.

M. Marchi: Pourquoi? Qu'est-ce que la durée a à voir avec les principes?

M. Kennedy: J'imagine que c'est parce que nous nous efforçons de résoudre cette question depuis maintenant assez longtemps et que nous considérons l'ouverture de nouvelles négociations au sujet de l'entente comme une possibilité de faire des progrès. Nous ne voulons pas que les choses traînent pendant des années.

M. Marchi: Une dernière question avant de passer la parole à mon collègue. Je ne sais pas si vous en avez déjà parlé et, dans l'affirmative, excusez-moi de vous obliger à vous répéter, mais j''aimerais que vous nous donniez une estimation des entreprises concurrentes que vous représentez au Canada et qui fournissent ce genre de services? Quelle est la taille et l'importance de ces services réciproques aux États-Unis, juste pour avoir un chiffre approximatif qui nous donne une idée de ce qui trouve de chaque côté de la frontière?

M. Kennedy: À mon avis, il y a deux façons d'exprimer les choses. En nombre d'entreprises, je dirais que notre secteur n'est probablement pas très différent des autres, même si bien évidemment ces derniers ont une taille très supérieure.

Pour ce qui est des performances de notre secteur, je pense que nous avons pris une avance significative dans certains domaines et que nous sommes donc très concurrentiels. Intera Technologies est une de ces

[*Text*]

capability that does not exist in the U.S. at this point, so they are very anxious, and obviously have been very anxious to get into that marketplace. So our industry is much smaller, but in terms of the technological capability we are very competitive with them.

Mr. Marchi: So it is not that the Americans are hurting us right now under the status quo at all.

Mr. Kennedy: No.

Mr. Comuzzi: Could you gentlemen explain to me the surveying, mapping, hydrographic charting and remote sensing? Perhaps that could be clarified by telling me who the end-user is of all these services.

Mr. Kennedy: We can break our end-user community into a number of categories. Government is a large user of our services, a large client group, at all levels: federal, provincial, down to municipal. The main federal government clients, for example, would be Energy, Mines and Resources, Transport Canada, Public Works Canada, Fisheries and Oceans; they would be the major clients. In addition to government, they would be the natural resource industries, the resource development industry, the land development industry, the utilities, engineering and construction, and increasingly the environmental industry because our aerial photography and remote sensing technologies are increasingly being used for environmental monitoring.

Mr. Comuzzi: Could you explain in a little more detail the remote sensing?

Mr. Kennedy: Remote sensing is a technology that uses a platform, shall we call it, a sensor, a piece of technology that senses the earth and creates a picture, except that the picture is in computerized form as opposed to a piece of paper. So remote sensing means sensing the earth from a remote location. I guess that is the easy way to explain it.

Mr. Comuzzi: What does it tell you?

Mr. Kennedy: It gives you a picture of the ground or any feature on the ground, and it allows you to do analysis within the computer to extract certain types of information. It can be used, for example, to monitor problems with water quality. The technology senses across a wide spectrum of radiation, so you can use different bands—that is the term used in the technology—to highlight different features on the ground.

• 1645

Mr. Giannelia: A very simple analogy would be if you wanted to fly over a farmer's field and isolate the Golden Delicious apples from the McIntosh apples. Remote sensing uses very sensitive sensors, if you will, so that you could then produce a map on which you would say green dots mean Delicious apples and red dots mean McIntosh apples. In fact, in layman's terms, that is what the remote sensing process does. It is a broad umbrella term, what used to be called

[*Translation*]

entreprises, qui possède des techniques de cartographie radar que l'on ne trouve pas aux États-Unis pour l'instant, et bien entendu, les américains ont hâte de pénétrer sur ce marché. Notre secteur est donc bien moins étendu, mais pour ce qui est des performances techniques, il est tout à fait concurrentiel.

M. Marchi: Ce n'est donc pas parce que les États-Unis nous dominent dans la situation actuelle.

M. Kennedy: Non.

M. Comuzzi: Pourriez-vous m'expliquer, messieurs, en quoi consiste l'arpentage, la cartographie, l'élaboration de cartes hydrographiques et la télédétection? Vous pourriez peut-être m'éclairer en me disant qui sont les utilisateurs ultimes de ces services.

M. Kennedy: Il est possible de subdiviser le groupe des utilisateurs ultimes en plusieurs catégories. Le gouvernement est un gros utilisateur de nos services, à tous les niveaux: fédéral, provincial et municipal. Les principaux clients du gouvernement fédéral, par exemple, sont Énergie, Mines et Ressources, Transports Canada, Travaux publics Canada, Pêches et Océans; ce sont là les principaux clients. En plus du gouvernement, il y a les industries des ressources naturelles, le secteur de l'exploitation des ressources, le secteur de l'aménagement des terres, les compagnies d'électricité, le secteur des travaux publics et du bâtiment et, de plus en plus, le secteur de l'environnement, car nos techniques de photographie aérienne et de télédétection sont de plus en plus utilisées pour le contrôle de l'environnement.

M. Comuzzi: Pourriez-vous nous expliquer de façon un peu plus détaillée en quoi consiste la télédétection?

M. Kennedy: La télédétection est une technique qui utilise une plateforme, si on peut l'appeler ainsi, un capteur, un appareil qui capte les signaux de la terre et crée une image, cette image se présentant toutefois sur un support informatique et non sur un morceau de papier. On entend donc par télédétection le fait de capter les signaux envoyés par la terre à partir d'un lieu éloigné. Je pense que c'est la meilleure explication que je puisse vous donner.

M. Comuzzi: Qu'est-ce qu'on en apprend?

M. Kennedy: Vous obtenez une image du sol ou d'une caractéristique quelconque du sol, et vous pouvez l'analyser avec un ordinateur pour en tirer tel ou tel type de renseignement. Vous pouvez vous en servir, par exemple, pour superviser les problèmes liés à la qualité de l'eau. Les appareils captent un large spectre de radiations, et vous pouvez vous servir de plusieurs bandes—c'est le terme que l'on emploie dans le métier—pour déceler différentes caractéristiques du sol.

M. Giannelia: On pourrait donner un exemple très simple, celui d'un avion qui survole le champ d'un agriculteur et qui va distinguer les pommes Golden Delicious des pommes McIntosh. Si vous voulez, la télédétection fait appel à des capteurs très sensibles; il est donc possible d'élaborer une carte sur laquelle les points verts représenteront, par exemple, les Golden Delicious et les points rouges, les McIntosh. En termes simples, voilà en quoi consiste la

[*Texte*]

aerial photography. Then there was imaging with infrared. So they have lumped all these various sensing technologies and called it remote sensing. That is really what you are trying to do. You are trying to be very specific; for instance, how much algae is in a body of water?

Mr. Comuzzi: Do you do any work for the airlines? Would they ever have to use your services?

Mr. Giannelia: Indirectly, yes. Transport Canada has an ongoing program of mapping the obstacles on approaches to airports, and photogrammetric aerial photography is used in that process. We would fly a flight line down the centre line of a runway, five kilometres on either end. In the photogrammetric process, which is making physical measurements from those photographs, you can determine if somebody in recent times built a building or a tower or if somebody cut down a tree to change the obstacles in that airplane's path towards descent. In an indirect situation, yes, the airlines take advantage of our services. You should really look at it more broadly and say the air transport industry depends on our land information-gathering capability for their work.

Mr. Angus: Gentlemen, I want to thank you for appearing before us today.

You mentioned the 4:1 ratio, the difference between what you are required to do and what they are required to do. Does that difference go beyond the whole question of air worthiness, or is it strictly within the realm of how your planes should be maintained and crewed, etc.?

Mr. Giannelia: It is an excellent question. A friend of mine from the United States told me the U.S. government says that as long as your airplane does not fall out of the sky and you do not bump into any other airplanes, they will leave you alone; and our government tells us, to the last dot on the "i" and the cross on the "t", exactly how to go about ensuring that it will not be the case. Suffice it to say that the safety record of the aerial survey industry in both sectors, the United States and Canada, is extremely good. Rarely has a photo survey or a geophysical survey aircraft been involved in a fatality. The last one was in 1988 in Iceland when a Canadian survey company crashed on approach, and that was a very unusual occurrence.

The requirements in the 4:1 ratio deal largely with what we consider to be onerous reporting requirements to Transport Canada and onerous administrative requirements on the part of Transport Canada to satisfy the officials that in fact we are doing the correct thing.

Mr. Angus: Such as?

Mr. Giannelia: I will give you an example. In the United States an aircraft operator of the type of aircraft we operate has to inspect his airplane thoroughly at least once a year, if he operates it for 50 hours or for 500 hours. Prudence and

[*Traduction*]

télédétection. C'est un terme générique qui recouvre ce que l'on appelait auparavant la photographie aérienne. Il y a aussi l'élaboration des images à l'aide des rayons infrarouges. On a donc regroupé toutes ces techniques de captage sous le terme de télédétection. C'est en fait ce que l'on s'efforce de faire. On s'efforce d'être très précis et, par exemple, de dire quelle est la quantité d'algues qui se trouvent dans tel plan d'eau.

M. Comuzzi: Travaillez-vous pour les compagnies aériennes? Ont-elles déjà utilisé vos services?

M. Giannelia: Oui, indirectement. Transports Canada a toujours besoin de représenter sur des cartes les obstacles situés aux abords des aéroports, et la photogrammétrie est utilisée à cette fin. Nous volons en ligne droite le long de la ligne centrale des pistes, sur 5 km de chaque côté. Le procédé photogrammétrique, qui consiste à faire des mesures physiques à partir de ces photographies, nous permet de déterminer si l'on a construit récemment un bâtiment ou une tour, ou si quelqu'un a coupé un arbre, modifiant ainsi les obstacles qui se trouvent sur la ligne de descente des aéronefs à l'approche des aéroports. Donc indirectement, oui, les compagnies aériennes tirent parti de nos services. On pourrait dire de manière plus générale que l'ensemble de l'industrie du transport aérien dépend pour son bon fonctionnement des informations que nous fournissons sur la configration des terrains.

M. Angus: Messieurs, je vous remercie de comparaître parmi nous aujord'hui.

Vous avez évoqué le rapport de quatre contre un, soit la différence entre ce que vous êtes tenus de faire et ce que les autres sont tenus de faire. Cette différence déborde-t-elle le cadre général de la navigabilité ou s'agit-il strictement de la façon dont vos aéronefs doivent être entretenus, dotés en personnel navigant, etc.?

M. Giannelia: C'est une excellente question. Un de mes amis aux États-Unis me dit qu'aux yeux de son gouvernement, dans la mesure où votre aéronef ne s'écrase pas au sol et où vous n'entrez pas en collision avec d'autres aéronefs en plein ciel, tout est en ordre, et on vous laisse tranquille, alors que de notre côté, notre gouvernement nous tient par la main et nous dit exactement ce qu'il faut faire pour qu'aucun accident ne se produise. Il faut dire que du point de vue de la sécurité, les statistiques du secteur des relevés aériens dans les deux pays, tant aux États-Unis qu'au Canada, sont excellentes. Il est rare qu'un aéronef faisant de la photographie aérienne ou des relevés géophysiques ait un accident. Le dernier accident s'est produit en Islande en 1988 lorsqu'un avion canadien faisant des relevés s'est écrasé à l'approche de la piste, et c'est un cas très rare.

Ce rapport de quatre contre un vient en grande partie des exigences de Transports Canada, que nous jugeons très lourdes, en matière de compte rendu et d'administration, exigences qui visent à convaincre les fonctionnaires que nous faisons bien ce qu'il faut.

M. Angus: Par exemple?

M. Giannelia: Je vais vous en donner un exemple. Aux États-Unis, l'exploitant d'un aéronef du type que nous utilisons doit l'inspecter à fond au moins une fois par an, qu'il s'en soit servi pendant 50 ou 500 heures. La prudence et

[*Text*]

good judgment will tell that operator to maintain it according to the manufacturer's recommendations. As the gentleman prior to us explained, every 50 hours you do something, every 100 hours you do something else, and every 500 hours you do something else.

In Canada it is an absolute, utter legal requirement that we ground the airplane after 100 hours, take it apart, take a look at it and then put it back together again. You can imagine that if you are in an industry that is season–and weather–dependent and you have to ground it on a suitable weather day, that becomes a great financial burden.

• 1650

The other requirement is that in the United States an individual or a company that is licensed by their transport authority to maintain aircraft is allowed to fix your airplane. As long as they have demonstrated licensed capability to do so, they can fix your airplane. In Canada, we have to write a 75–page maintenance control manual, which has to be approved by the regional Transport Canada officials, which demonstrates, even if you operate one airplane or if you operate 100 airplanes, how every one of your aircraft and all the parts therein will be controlled from the time they leave the manufacturer until the time they are used. For an operator of a single aircraft company, we know it is an onerous requirement. That does not apply in the United States. The requirement of maintaining that means you have to have a permanent full–time staff maintaining the paper work. These are where the costs enter into it.

With respect to safety, our industry is like a fire department. We in the photographic sector can fly only on days that are clear and sunny when there are no leaves on the trees, no snow on the ground, little atmospheric turbulence. By virtue of the economic necessity of our business, we have to maintain those airplanes better than what the manufacturer recommends or else we will face an unserviceability on a suitable day for producing photo surveys. However, our government does not allow us the luxury of deciding that it is a rainy day; I will do my 100–hour inspection early, and on the sunny day I can fly over the inspection.

Mr. Angus: So what you are that saying is you cannot do an 80–hour major inspection—

Mr. Giannelia: That is right.

Mr. Angus: You have to wait for the 100 hours and then do it—

Mr. Giannelia: Well, if we waited until the 80, we lost those 20 hours. So at $400 dollars per hour, that is a significant burden.

Mr. Angus: Okay. Now, in the operation of your business, the question relates to your answer. Obviously, you would have employees in the plane.

[*Translation*]

le bon sens guideront cet exploitant, qui s'en tiendra aux recommandations du fabricant en ce qui concerne cet entretien. Comme nous l'a expliqué l'intervenant précédent, toutes les 50 heures vous devez faire telle chose, toutes les 100 heures une autre chose et toutes les 500 heures autre chose encore.

Au Canada il y a une exigence légale absolue qui veut que l'on cloue au sol un aéronef après 100 heures de vol, qu'on le démonte complètement, qu'on l'examine et qu'on le remonte ensuite. Vous imaginez bien que dans un secteur qui est tributaire des saisons et de la météorologie, lorsqu'il faut clouer au sol un aéronef un jour où la météorologie est favorable, le fardeau financier est très lourd.

Il y a un autre type d'exigence qui veut qu'aux États–Unis, toute personne ou toute entreprise autorisée, par l'autorité responsable des transports, à entretenir des aéronefs est habilitée à réparer votre aéronef. Dans la mesure où ces personnes ou entreprises ont une licence prouvant leur capacité, elles peuvent se charger des réparations de votre aéronef. Au Canada, il faut rédiger un manuel de contrôle de l'entretien de 75 pages, qui doit être agréé par les fonctionnaires régionaux de Transports Canada, et qui montre que vous exploitiez 1 ou 100 aéronefs, comment chacun de vos appareils et toutes les pièces qui le composent sont contrôlées entre le moment où elles quittent les locaux du fabricant et celui où elles sont utilisées. Pour une entreprise qui n'a qu'un seul appareil, il s'agit d'une charge très lourde. Cette exigence ne s'applique pas aux États–Unis. Une telle exigence signifie que vous devez avoir un personnel permanent à plein temps qui se charge de la paperasserie. C'est de là que viennent les coûts.

Pour ce qui est de la sécurité, notre secteur s'apparente à un service de lutte contre l'incendie. Pour faire de la photographie, nous ne pouvons voler que par temps clair et ensoleillé, lorsqu'il n'y a pas de feuilles sur les arbres, pas de neige au sol et peu de turbulence atmosphérique. En raison des impératifs économiques de notre entreprise, nous devons entretenir ces appareils mieux que ne l'exige le fabricant si nous ne voulons pas qu'ils soient hors d'usage le jour favorable à la production de relevés photographiques. Pourtant, notre gouvernement ne nous reconnaît pas le luxe de décider d'arrêter un jour de pluie; je pourrais faire à l'avance mon inspection des 100 heures et, s'il fait beau, voler au lieu de procéder à l'inspection.

M. Angus: Vous nous dites donc qu'il est impossible de procéder à une inspection majeure au bout de 80 heures. . .

M. Giannelia: C'est exact.

M. Angus: Qu'il vous faut attendre 100 heures de vol avant de la faire. . .

M. Giannelia: En effet, si nous procédions au bout de 80 heures, nous perdrions ces 20 heures. À 400$ de l'heure, c'est une charge non négligeable.

M. Angus: Très bien. J'en viens maintenant à l'exploitation de votre enteprise, et ma question découle de votre réponse. De toute évidence, vous avez des employés dans l'avion.

[*Texte*]

Mr. Giannelia: Yes.

Mr. Angus: Do you ever have representatives of the company that has hired you in the plane? In other words, are you carrying passengers?

Mr. Giannelia: No.

Mr. Angus: Okay, because I think that is an important element in terms of the comparison with the normal industry.

Mr. Giannelia: That is why the Americans do not consider it commercial aviation.

Mr. Angus: Now, the similarity between your industry and other air carriers is the fact that... We always think the rules are there to protect the people who are in the plane, never thinking about the need to protect the people who happen to live on the approaches where most of the accidents occur or in those urban settings where there is a large amount of population near airports. So I think we have to keep that in mind as well. Are you asking that the Canadian regulations be watered down, or the U.S. regulations strengthened, or a bit of both?

Mr. Kennedy: Probably a bit of both. As we pointed out in the submission, the ultimate goal is harmonization, and there is a long way to go in terms of the differences in the regulatory regimes at this point.

Mr. Angus: That answer suggests that you believe some of the current regulations in the United States are not strong enough or sufficient enough to manage that industry. Is that a fair assessment of what you have just said?

Mr. Giannelia: I think the inference is not that direct. I personally have investigated the economics and safety record of people who work in the United States with a view to my company working in that marketplace, and I am satisfied that the regulatory requirement with respect to aircraft safety in the United States is entirely appropriate for our industry. When we are talking about a bit of both, we are talking about, as I said, a 4:1 difference in maintenance costs emanating from the difference in the regulatory requirements. There has to be something done with respect to reciprocal access to even out that 4:1 difference.

• 1655

If that means the Americans will have to write maintenance control manuals and we might not have to stop our airplane at the 100th hour, that is fine. But politics is the art of the possible, and we are looking at a much larger regime in the United States than we have here in Canada. The possibility of their introducing more regulations is more remote, I would say, than the possibility of our reducing regulations.

Mr. Angus: It is a double-barrelled approach. You said you could compete in the American market. Do you have any sense of what percentage of their market you can take? Secondly, what percentage of the Canadian market do you think they can take?

[*Traduction*]

M. Giannelia: Oui.

M. Angus: Y a-t-il parfois dans l'avion des représentants de l'entreprise qui vous a engagé? Autrement dit, transportez-vous des passagers?

M. Giannelia: Non.

M. Angus: Très bien, parce que je pense que c'est un élément important lorsqu'on fait une comparaison avec l'ensemble de l'industrie.

M. Giannelia: C'est pourquoi les États-Unis ne font pas entrer notre secteur dans l'aviation commerciale.

M. Angus: La ressemblance entre votre secteur et l'ensemble des transporteurs aériens, c'est que... Nous avons toujours à l'esprit que les règlements visent à protéger les gens qui sont dans l'avion, sans jamais penser à la situation des personnes qui résident le long des couloirs d'approche des aéroports, là où se produisent la plupart des accidents, ou à celle des habitants des agglomérations urbaines très peuplées aux abords des aéroports. Je pense qu'il faut aussi en tenir compte. Est-ce que vous demandez que l'on assouplisse la réglementation canadienne, que l'on renforce la réglementation des États-Unis ou que l'on fasse un peu des deux?

M. Kennedy: Probablement un peu des deux. Comme nous l'avons indiqué dans notre mémoire, le but est en fin de compte une harmonisation des législations, et nous en sommes loin pour l'instant.

M. Angus: Votre réponse laisse entendre qu'à votre avis certains règlements des États-Unis ne sont pas suffisamment stricts ou ne suffisent pas pour les besoins de la réglementation du secteur. Est-ce que j'interprète bien votre pensée?

M. Giannelia: Je pense que la conclusion n'est pas si évidente. J'ai personnellement étudié le problème de la rentabilité et de la sécurité dans le secteur aux États-Unis parce que mon entreprise voulait pénétrer sur ce marché, et je suis convaincu que la réglementation qui s'applique à l'industrie aérienne aux États-unis sur le plan de la sécurité est tout à fait adaptée à notre secteur. Lorsque nous parlons de prendre un peu des deux côtés, nous parlons, je l'ai dit, d'un rapport de quatre contre un pour ce qui est des frais d'entretien découlant de la disparité dans les exigences de réglementation. Il faudra faire quelque chose sur le plan de la réciprocité de l'accès pour éliminer cet écart de 4 contre 1.

Si les Américains doivent rédiger des manuels de contrôle de l'entretien, et si nous ne sommes plus obligés de clouer nos aéronefs au sol au bout de 100 heures de vol, ce sera parfait. Toutefois la politique est l'art du possible, et le champ d'application de la réglementation est bien plus vaste aux États-Unis qu'au Canada. La probabilité d'une multiplication des règlements dans ce pays est à mon avis plus faible que celle d'un allégement de nos propres règlements.

M. Angus: C'est un couteau à double tranchant. Vous nous dites que vous pouvez concurrencer les États-Unis sur leur marché. Avez-vous une idée de la part de leur marché que vous êtes en mesure de prendre? De leur côté, quelle part du marché canadien peuvent-ils prendre à votre avis?

[*Text*]

Mr. Kennedy: Because of the nature of the business, our market is going to be much less attractive to them than theirs is to us, because of our climatic conditions. The requirement for most of these services is clear days. The angle of the sun has a significant bearing on the acceptability of the product. So in the southern U.S. they have a much longer season than we do here in Canada. Given the relative size of our two markets, we think there is a lot more interest in our industry going there than vice versa.

As to what percentage of their market we think we could take, it depends on the part of the market, because we are covering a range of services: imaging technologies, conventional aerial photography, geophysical surveying technology. We are particularly strong on the remote sensing side. On the conventional aerial photography side, we are probably at par with them. Our standards for the end-products tend to be higher in Canada than they are in the U.S., and that has allowed our industry to develop a higher level of technical capability, typically, than in the U.S. We think we are going to be able to do quite well down there. Our season is much shorter than theirs, so there is a lot more incentive to go there than vice versa.

Mr. Angus: Why would the Americans even consider any kind of deal between Canada and the U.S. dealing with your sector, when it is to our benefit to enter into a new regime?

Mr. Kennedy: It certainly would not be as attractive to them as it is to us. Their support might come from the part of the industry that is integrated. In other words, a lot of our companies have integrated services that create this type of product as well as other types of services.

Mr. Schneider: I have a private interest in aviation that has been papered to death, much to the pleasure of my wife. As a result, I do much more walking than I used to. This touches on a subject that I hope the Transport Committee eventually gets at. That is the question of whether or not the Department of Transport bureaucracy has papered the private civil aviation industry to an early death, along with fuel prices and all the rest.

Do you see any difference in the eventual outcome of safety in U.S. aviation as opposed to Canadian aviation? I ask that question, of course, because of the 4:1 thing you said. In your industry, do you find that there are four times the fatalities in the United States than in Canada?

Mr. Giannelia: No, there are no fatalities on either side of the border.

Mr. Schneider: Accidents.

[*Translation*]

M. Kennedy: En raison de la nature de nos activités et à cause de notre climat notre marché sera bien moins intéressant pour eux que le leur, pour nous. Pour la plupart des services en cause, il est nécessaire de bénéficier d'un temps clair. L'angle que fait le soleil par rapport à l'horizon revêt une grande importance pour la qualité du produit. Par conséquent, dans le sud des États-Unis, la saison d'activité est bien plus longue qu'au Canada. Étant donné la taille respective de nos deux marchés, nous pensons que les avantages sont bien plus grands pour notre secteur que pour le leur.

Quant au pourcentage du marché des États-Unis que nous estimons pouvoir prendre, tout dépend du secteur, car nous couvrons toute une gamme de services: techniques de représentation par l'image, photographie aérienne classique, techniques de relevés géophysiques. Nous sommes particulièrement bien placés dans le secteur de la télédétection. Pour ce qui est de la photographie aérienne classique, nous sommes probablement à égalité avec eux. Nos normes de produit fini ont tendance à être plus élevées au Canada qu'aux États-Unis, ce qui a permis à notre secteur de devenir en général plus performant sur le plan technique qu'aux États-Unis. Nous pensons être en mesure de tirer notre épingle du jeu sur ce marché. Notre saison est bien plus courte que la leur, et nous sommes davantage motivés à aller chez eux que le contraire.

M. Angus: Pourquoi les États-Unis envisageraient-ils de signer une entente avec le Canada dans votre secteur alors que nous avons tout à y gagner?

M. Kennedy: Ce sera certainement moins intéressant pour eux que pour nous. L'appui pourrait venir des entreprises du secteur qui sont intégrées. Plus précisément, un grand nombre de nos entreprises ont des services intégrés qui s'intéressent à ce genre de produit ainsi qu'à d'autres types de services.

M. Schneider: Je m'intéresse personnellement à l'aviation, et la bureaucratie s'est chargée de m'en écarter à jamais, ce qui fait le plus grand bonheur de ma femme. En conséquence, je marche beaucoup plus qu'avant. Nous abordons là un point qu'il faudra bien un jour, je l'espère, que le Comité des transports examine. C'est la question de savoir si la bureaucratie du ministère des Transports a voué le secteur de l'aviation civile privée à une mort prématurée à force de paperasserie, sans compter le prix élevé des carburants et d'autres facteurs.

Constatez-vous une différence sur le plan de la sécurité entre le secteur de l'aviation aux États-Unis et le nôtre? Je vous pose cette question en raison bien entendu du rapport de 4 contre 1 que vous avez évoqué. Dans votre secteur, y a-t-il quatre fois plus de morts aux États-Unis qu'au Canada?

M. Giannelia: Non, il n'y a pas de morts ni d'un côté ni de l'autre de la frontière.

M. Schneider: Des accidents?

[*Texte*]

Mr. Giannelia: No major accidents either. You will find that larger American operators in the photo survey business will, as a matter of economic good judgment, maintain their aircraft according to the manufacturer's recommendation. In the United States it is a recommendation and in Canada it is a matter of law until the new changes in the air worthiness regulation come through.

• 1700

In other words, on my aircraft if the manufacturer recommends I change my spark plugs every 100 hours, the American operator would do so knowing full well that he will be able to complete his project and he will not have a spark plug failure in mid-flight. In Canada I have been told that even if all the spark plugs are working, I cannot go the 109th hour without special permission from Transport Canada. That slows me down with the petitioning.

The burden of maintenance is placed on the judgment of the operator. As I said earlier, in order to have your aircraft operationally ready to respond to that one clear sunny day you are going to get, you have to be like the fire department. As we know, fire departments spend lots of money paying people's salaries to polish those fire trucks. We do that as a matter of course, but the associated paperwork for what we do is what results in the 4:1 ratio.

Mr. Schneider: It just amazes me how anyone alive, any human being, can predict within 10% as to when a spark plug is going to fail. It is beyond me. It makes for good reading, though.

Do you believe these bilateral negotiations dealing with the specialty aspect of aviation should apply to all specialty aspects?

Mr. Giannelia: That is an excellent question. One of the problems we have had with respect to the bilateral negotiations that have happened in the past at an industry level is that both countries have one common characteristic: they both lump all specialty air surveys—which include aerial photography, remote sensing, banner towing, aerial advertising, sightseeing tours, crop dusting, and aerial logging—into one category.

So again, as I said, the United States considers aerial photography to be private use of an aircraft with the exception of international aviation matters, when it comes to a Canadian aircraft operator wishing to operate in the United States in crop dusting. In a discussion with the president of the U.S. counterpart to GIAC, he said that their industry would not have a great deal of difficulty negotiating a bilateral agreement. But because we are both lumped into the specialty air service, the crop-dusting people in North Dakota and Saskatchewan may want to preserve their respective home markets. So it appears as though the aerial photography industry is much more international in its outlook on both sides of the border than the other people such as crop dusters, aerial loggers, and aerial advertising people.

[*Traduction*]

M. Giannelia: Aucun accident grave non plus. Les principaux exploitants des États-Unis dans le secteur des relevés photographiques jugent financièrement rentable d'entretenir leurs aéronefs selon les recommandations des fabricants. Aux États-Unis, c'est une recommandation et au Canada, une disposition légale tant que les nouvelles modifications apportées à la réglementation sur la navigabilité ne seront pas entrées en vigueur.

Autrement dit, si le fabricant recommande que je change mes bougies sur mon aéronef toutes les 100 heures, l'exploitant des États-Unis pourra le faire sachant pertinemment qu'il sera en mesure de mener son projet à bien et qu'il n'aura pas une panne de bougie en plein vol. Au Canada, on me dit que même si les bougie fonctionnent, je ne peux pas dépasser la 109e heure sans obtenir une autorisation spéciale de la part de Transports Canada. Cette formalité ralentit mon travail.

La charge de l'entretien est confiée au jugement de l'exploitant. Comme je vous l'ai déjà dit, pour que nos aéronefs soient prêts lorsque le temps sera clair et ensoleillé, il faut se préparer comme un service de lutte contre l'incendie. Vous n'ignorez pas que les services de lutte contre l'incendie versent des salaires à des gens occupés en permanence à faire briller tous leurs camions. Nous veillons naturellement à l'entretien de nos appareils, mais la paperasserie qui en découle nous place dans un rapport de 4 contre 1.

M. Schneider: Je me demande qui peut bien prédire avec une marge d'erreur de 10 p. 100 quand une bougie va tomber en panne. Cela me dépasse. C'est intéressant, néanmoins.

Considérez-vous que les négociations bilatérales portant sur les services spécialisés de l'aviation doivent s'appliquer à tous les services spécialisés?

M. Giannelia: C'est une excellente question. L'un des problèmes que nous avons eus par le passé dans les négociations bilatérales de ce secteur est que les deux pays ont une caractéristique commune: Tous les deux regroupent dans une même catégorie tous les services aériens spécialisés, ce qui comprend à la fois la photographie aérienne, la télédétection, le déploiement de banderoles dans les airs, la publicité aérienne, les visites guidées en avion, le déversement d'insecticides sur les cultures et le transport de billots par voie aérienne.

Là encore, comme je l'ai dit précédemment, les États-Unis considèrent que la photographie aérienne se ramène à l'usage privé d'un aéronef sauf pour ce qui est des questions de l'aviation internationale, lorsqu'un exploitant d'aéronef canadien veut déverser des insecticides sur les cultures aux États-Unis. Le président de l'organisme américains homologue de l'ACEG, que nous avons interrogé, nous a dit que dans son secteur il ne serait pas difficile de négocier un accord bilatéral. Mais comme dans chaque pays notre secteur fait partie des services aériens spécialisés, il se peut que les spécialistes du déversement d'insecticides du North Dakota ou de la Saskatchewan veuillent préserver leur marché local respectif. Il semble que le secteur de la photographie aérienne ait, des deux côtés de la frontière, des perspectives plus internationales que les secteurs du déversement d'insecticide, du transport de bois ou de la publicité aérienne.

[*Text*]

The Vice–Chairman: That was an excellent question, Mr. Schneider.

Mr. Kennedy: I would like to add that as you gentlemen may be aware, Transport Canada has done a survey of the specialty air services sector. The results of that survey confirmed that there is very strong support in our category of specialty air services, but not such strong support in these other categories Alex has mentioned.

It has been our experience, at least, in trying to make some progress in this matter over the last five years, that the fact that we are lumped in with those other services has detracted from our ability to make any progress. Every time we approach Transport Canada, they always say that the crop dusters and the heli–loggers are all opposed to this, so they cannot go anywhere with it.

Mr. Angus: Mr. Chairman, could I ask the gentlemen from Transport Canada for a copy of that survey?

The Vice–Chairman: We will make a note of that, Mr. Angus.

Your brief mentioned a level playing–field. Then you went into the differences in the regulatory regimes. Is that the only aspect of the level playing–field you are talking about, or are you talking about other aspects as well?

Mr. Giannelia: That is the major one. There is another interesting one. I can submit to the committee a copy of a ruling by the U.S. Department of Transportation in which there is reciprocity with respect to foreign ownership of domestic carriers of this particular service.

In 1985 Congress enacted legislation stating that in order for someone to operate in the United States and to be seen as an American corporate operator in this activity, they had to meet a number of numerical criteria with respect to share ownership and officership of that corporation. This was specifically aimed at barring Intera Technologies Ltd. from operating in the United States with the radar mapping service. Since that point Intera, in numerous applications costing hundreds of thousands in legal fees—and Intera will testify to that when you meet with them—did try to address those numerical ratios. Because I have all the records of those applications that have been denied, it became obvious to me, as a disinterested observer, that in fact the focus of interpretation became narrower and narrower with each denial to the extent that Intera stated that under Canadian law foreign operators are allowed to own Canadian operators of commercial survey firms.

• 1705

But the United States said that still is not enough reciprocity. In other words, they still will not let Intera own an American subsidiary. So if that is not reciprocity, then we have difficulty with the American interpretation of that word.

[*Translation*]

Le vice–président: C'était une excellente question, monsieur Schneider.

M. Kennedy: J'aimerais ajouter quelque chose que vous savez peut–être déjà, messieurs, c'est que Transports Canada a fait un sondage dans le secteur des services aériens spécialisés. Les résultats confirment que l'appui est très fort dans notre secteur des services aériens spécialisés, mais qu'il est moindre dans les autres secteurs qu'Alex vient de mentionner.

Nous pouvons dire, après avoir essayé d'obtenir des améliorations au cours des cinq dernières années, que l'appartenance à une même catégorie avec ces autres services nous empêche de faire des progrès. Chaque fois qu'on pose la question à Transports Canada, on nous répond que les gens qui déversent des insecticides sur les récoltes et les transporteurs de bois par hélicoptère y sont opposés, et on en reste au même point.

M. Angus: Monsieur le président, puis–je demander à Transports Canada de nous donner une copie de ce sondage?

Le vice–président: Nous en prendrons note, M. Angus.

Vous parlez dans votre mémoire d'égalité des chances. Vous évoquez ensuite les différences en matière de réglementation. Est–ce le seul domaine où les règles du jeu vous paraissent différentes ou y en a–t–il d'autres?

M. Giannelia: C'est le principal. Il y en a un autre qui est intéressant. Je pourrais faire parvenir au comité la copie d'une décision prise par le département des transports des États–Unis qui porte sur une question de réciprocité en ce qui a trait à la propriété étrangère des transporteurs nationaux dans ce secteur.

En 1985, le Congrès a adopté une loi disposant que pour qu'un exploitant puisse travailler aux États–Unis et être considéré comme une entreprise nationale dans ce domaine, il lui fallait respecter un certain nombre de critères quantitatifs relatifs à la propriété des actions et à l'administration de la société. Cette disposition visait expressément à empêcher Intera Technologies Ltd. d'exploiter aux États–Unis un service de cartographie radar. À compter de ce moment–là Intera, dans de nombreuses requêtes qui lui ont coûté des centaines de milliers de dollars en frais de justice—ce que pourront vous confirmer les responsables d'Intera lorsque vous les rencontrerez—s'est efforcée de répondre à ces critères quantitatifs. Comme je possède un dossier complet sur toutes les requêtes qui lui ont été refusées, il m'est apparu évident, à titre d'observateur désintéressé, que l'interprétation est devenue de plus en plus étroite avec chaque refus jusqu'au point où Intera a affirmé qu'en droit canadien les exploitants étrangers sont autorisés à être propriétaires d'entreprises canadiennes de relevés commerciaux.

Les États–Unis n'en ont pas moins continué à dire qu'il n'y avait pas là une réciprocité suffisante. Autrement dit, ils ne veulent toujours pas qu'Intera possède une filiale dans leur pays. S'il n'y a pas là réciprocité, nous avons de la

[*Texte*]

Therefore, when we talked about it, we were not just talking about the regulatory environment but about the American definition of reciprocity. I would like to read one sentence that might answer this gentlemen's. . .and from that ruling from the United States Department of Transport it says:

It is this type of opportunity that we

—we are speaking from the American perspective—

have for years sought from Canada and that which we have offered to grant Canadian operators in exchange for such opportunities for U.S. operators.

This is an extract of the statement. They are asking for an opportunity to have a full open skies policy and they are not recognizing the ability to own a Canadian company as equally reciprocal to a Canadian company's ability to own an American company.

The Vice-Chairman: Those are the two aspects of the level playing-field that you talked about.

Mr. Giannelia: That is right.

Mr. Belsher: On specialty services, do you represent a vast cross-section of specialty services, or quite a limited field? And are there as many more specialty services that you do not represent?

Mr. Kennedy: There are, we understand, about ten categories of specialty air services and we represent one of those categories.

Mr. Angus: In terms of the reciprocity, international agreements dealing with airlines that carry passengers have a maximum foreign ownership of 25%. What is the position of your organization vis-à-vis this whole debate? In terms of subsidiaries and companies operating, would you support that maxim or would you see a lower percentage on either side?

Mr. Kennedy: I do not think we have a position on that at this point. But we will certainly take that under advisement.

Mr. Angus: That is more of a point, and the witnesses may want to comment on it. It comes out of Mr. Schneider's questions dealing with the accident record. A couple of things came together. In your testimony and the responses, you indicated that you fly only in good weather, when the sun is out. I suspect that when there is a reasonably low level of wind, high visibility. . . I think, certainly in the general aviation field, which is roughly the similar size of aircraft that most of your companies would use, most of the accidents occur in bad weather.

As for pushing into bad weather, you certainly have the situation in northwestern Ontario between Sault Ste. Marie and Kenora where we have a higher than national average of accidents, and the NTA itself indicated that was due in part to pushing into bad weather and the lack of reporting services.

[*Traduction*]

difficulté à comprendre quelle interprétation les États-Unis donnent à ce terme. Donc, en abordant cette question, nous ne parlons pas seulement du cadre réglementaire, mais aussi de la définition donnée par les États-Unis à la réciprocité. Je vais vous citer une phrase qui répondra peut-être à la question qui vient d'être posée. . . c'est un passage de la décision prononcée par le Département des transports des États-Unis, dans laquelle on nous dit:

C'est ce genre de possibilité que nous

—il s'agit des États-Unis—

avons recherché pendant des années à obtenir du Canada et que nous avons offert d'accorder aux exploitants canadiens si l'on accordait la même possibilité aux exploitants des États-Unis.

C'est un extrait de la déclaration. Les États-Unis exigent de pouvoir parcourir librement notre espace aérien sans reconnaître que la possibilité pour une entreprise canadienne d'être propriétaire d'une entreprise des États-Unis est la réciprocité de la possibilité, pour une entreprise des États-Unis, de posséder une entreprise canadienne.

Le vice-président: Voilà les deux volets du respect des règles du jeu dont vous avez parlé.

M. Giannelia: C'est exact.

M. Belsher: Dans le secteur des services spécialisés, représentez-vous une gamme élargie de services ou au contraire une gamme très étroite? Y a-t-il de nombreux autres services spécialisés que vous ne représentez pas?

M. Kennedy: Il y a, si je ne me trompe, une dizaine de catégories de services aériens spécialisés, et nous n'en représentons qu'une seule.

M. Angus: Sur la question de la réciprocité, les ententes internationales s'appliquant aux transporteurs aériens de passagers prévoient un maximum de propriété étrangère de 25 p. 100. Où se situe votre association dans ce débat? Sur la question des filiales et de l'exploitation des entreprises, êtes-vous en faveur de ce maximum ou d'un pourcentage plus faible de chaque côté?

M. Kennedy: Je ne pense pas que nous ayons une politique pour l'instant. Nous allons certainement y penser.

M. Angus: C'est plutôt une observation que je veux faire, et les témoins pourront peut-être me donner leur avis. L'idée m'en est venue en entendant les questions posées par M. Schneider au sujet des accidents. Dans votre témoignage et vos réponses, vous nous avez indiqué que vous ne volez que par beau temps, lorsqu'il y a du soleil. J'imagine qu'il y a aussi relativement peu de vent, une bonne visibilité. . . Je pense certainement que dans le secteur de l'aviation générale, où l'on fait voler à peu près le même genre d'appareil que les vôtres, la plupart des accidents se produisent par mauvais temps.

Pour ce qui est de prendre des risques par mauvais temps, on a bien l'exemple du nord-ouest de l'Ontario, entre Sault-Sainte-Marie et Kenora, où le pourcentage d'accidents est plus élevé que la moyenne nationale, l'ONT ayant indiqué lui-même que cela s'expliquait en partie par le fait de prendre des risques par mauvais temps et par l'absence de services d'information.

[*Text*]

The second aspect is that your industry is probably more financially solid and has less but different kinds of economic pressures on you than the part of the industry that carries passengers or cargo. Now, would you agree with those statements? Maybe not the economic one.

Mr. Kennedy: We certainly agree on the first one. I am not sure we agree on the second one, but I think your characterization is quite accurate that if our companies are flying in bad weather or marginal weather, it is because they are flying to a place where there is good weather. But in terms of their actual operation, it has to be good weather.

Mr. Angus: If you were carrying passengers, you would have to carry one or twenty, whatever the plane held.

Mr. Kennedy: Yes.

Mr. Angus: But if you do not have a contract to take some pictures of something somewhere, you are not going to go up in the air.

Mr. Kennedy: Absolutely.

• 1710

Mr. Schneider: I would like a clarification of what Mr. Angus was saying. My question dealt with the same type of service, where there are four times the safety requirements in Canada than there are in the United States; and comparing those two services, both of which fly in good weather, was there any noticeable increase in the safety of Canadians providing that service in the United States? I believe the answer to that question was no.

Mr. Angus: I was not trying to undermine that thing at all. It was more so for the general information of members of the committee, because a number of you were not here when we dealt with that whole question a few years ago, and I think it is an important point that we need to keep in mind. There may be a difference in terms of the weather patterns in the States that I am not familiar with. They may have a different kind of record for passenger carriers or general aviation in terms of bad weather. I do not know.

Mr. Belsher: Mr. Chairman, I think in Canada if you are over water you have to have a two-engine plane. I do not think the Americans have that requirement. Yes, I hear him nodding, substantiating that.

Mr. Giannelia: Let me give you an industrial perspective. Because of the hostile operating environment in Canada, and I probably have described it as a—

Mr. Angus: The weather or the regulations?

Mr. Giannelia: I was just about to say that. It probably sounds as though I am describing it as a hostile regulatory environment.

There is a fundamental market difference between the two organizations. Even a small Canadian company has the management skills to manage very large photo survey projects in northern Canada in very hostile environments.

[*Translation*]

Le deuxième point porte sur le fait que votre secteur a probablement des assises financièrs plus solides et subit moins de pressions économiques de toutes sortes que l'industrie du transport de passagers ou de marchandises. Êtes-vous d'accord là-dessus? Peut-être pas sur la question économique.

M. Kennedy: Nous sommes tout à fait d'accord sur le premier point. Je ne suis pas sûr que nous soyons d'accord sur le deuxième; vous avez tout à fait raison de dire que si nos appareils volent par mauvais temps ou par temps variable, c'est parce qu'ils se dirigent vers une zone de beau temps. Mais, pour travailler effectivement, il nous faut du beau temps.

M. Angus: Si vous transportiez des passagers, vous pourriez en transporter un ou 20, selon la contenance de l'appareil.

M. Kennedy: Oui.

M. Angus: Mais si vous n'avez pas de contrat pour prendre des photographies quelque part, vous n'allez pas prendre l'air.

M. Kennedy: C'est tout à fait vrai.

M. Schneider: J'aimerais avoir des éclaircissements au sujet de ce que nous dit M. Angus. Ma question portait sur le même type de service, pour lequel les exigences de sécurité sont quatre fois plus nombreuses au Canada qu'aux États-Unis, et lorsqu'on compare ces services, qui dans un cas comme dans l'autre correspondent à des vols effectués par beau temps, a-t-on enregistré des différences notables sur le plan de la sécurité des Canadiens? Je pense que la réponse a été non.

M. Angus: Je n'avais aucunement l'intention d'interpréter cette réponse. Je suis plutôt intervenu pour informer de manière générale les membres du comité, parce qu'un certain nombre d'entre eux n'étaient pas là lorsque nous avons traité de toute cette question il y a quelques années et parce que, à mon avis, il s'agit-là d'un point important qu'il nous faut avoir à l'esprit. Il se peut qu'il y ait des différences que je ne connaisse pas très bien au sujet des conditions météorologiques prévalant aux États-Unis. Il se peut que le dossier soit différent pour ce qui est du transport des passagers ou de l'aviation générale du point de vue des vols par mauvais temps. Je n'en sais rien.

M. Belsher: Monsieur le président, il me semble qu'au Canada, lorsqu'on vole au-dessus d'une étendue d'eau, il faut que l'appareil soit un bimoteur. je ne pense pas que les États-Unis aient la même exigence. Oui, je vous vois hocher la tête en signe d'acquiescement.

M. Giannelia: Laissez-moi vous donner le point de vue des gens du secteur. En raison du climat hostile dans lequel nous travaillons au Canada, que j'ai déjà probablement décrit comme étant. . .

M. Angus: Vous parlez de la météorologie ou de la réglementation?

M. Giannelia: J'allais justement y venir. Il est probable qu'on va penser que je décris un cadre de réglementation hostile.

Il y a une différence fondamentale sur le marché entre les deux secteurs. Même les petites entreprises canadiennes sont en mesure de prendre en charge de gros projets de relevés photographiques dans le Nord du Canada, dans un

[*Texte*]

The American companies tend to be much more local in their focus. Their fleets stay closer to home; they do a higher number of smaller projects. The land survey skills in the United States are not as broadly regulated as they are in Canada, so therefore there is greater use of small project aerial photogrammetry to provide land survey information than there is in Canada.

That is why you have seen the proliferation of Canadian companies going into the United States to bid on large U.S. contracts, much to the chagrin of the American operator. The American operator simply does not have the skills, by and large, to manage such large projects, and that is where the protectionist sentiment began to grow in the mid-1980s in the United States. We are talking about 35 companies in the U.S., and 15 in Canada, of approximately equal size. They operate anywhere from one to ten light twin-engine aircraft. Some of them are pressurized aircraft and turbine power, but most of them are twin-engined aircraft. The Americans operate smaller aircraft. They tend to operate single-engine aircraft.

It is really important to recognize the differences. We are better at doing big jobs.

Mr. Angus: What about Alaska? Is there any competition from carriers in Alaska?

Mr. Giannelia: Yes.

Mr. Angus: And how competitive is that?

Mr. Kennedy: In Canada it has not been a factor at this point.

The Vice-Chairman: Thank you, gentlemen, very much for your appearance. We really appreciate your evidence.

This committee stands adjourned until 2:45 p.m. tomorrow.

[*Traduction*]

environnement très hostile. Les entreprises des États-Unis ont tendance à exercer des activités plus locales. Leurs appareils restent davantage à proximité; elles entreprennent un plus grand nombre de petits projets. Les performances en matière de relevés des terres aux États-Unis ne sont pas aussi largement réglementées qu'au Canada, et il y a donc davantage de petits projets de photogrammétrie aérienne visant à fournir des relevés de terrains, comparativement à ce qui se passe au Canada.

C'est pourquoi on a vu proliférer les entreprises canadiennes qui vont soumissionner aux États-Unis sur de gros contrats, au grand dam des exploitants des États-Unis. L'exploitant des États-Unis n'a tout simplement pas les compétences qui lui permettraient de prendre en charge des projets d'une telle ampleur, et c'est pourquoi le protectionnisme a commencé à prendre de l'ampleur aux États-Unis vers le milieu des années 1980. Il y a quelque 35 entreprises aux États-Unis et 15 au Canada de taille comparable. Ces entreprises exploitent entre un et dix appareils légers bimoteurs. Certains appareils sont pressurisés et à turboréacteur, mais la plupart sont des bimoteurs. Les entreprises des États-Unis ont des aéronefs plus petits. Elles ont tendance à exploiter des monomoteurs.

Il est très important de tenir compte de ces différences. Nous avons l'avantage lorsqu'il faut entreprendre de gros projets.

M. Angus: Et en Alaska? Y a-t-il une concurrence avec les transporteurs en Alaska?

M. Giannelia: Oui.

M. Angus: Quelle est l'ampleur de cette concurrence?

M. Kennedy: Au Canada, cela ne joue pas pour l'instant.

Le vice-président: Je vous remercie, messieurs, de votre comparution. Nous avons particulièrement apprécié votre témoignage.

La séance du comité est levée jusqu'à demain 14h45.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Department of Transport:

Huguette Labelle, Deputy Minister;

Louis Ranger, Director General, Air Policy and Programs.

From the International Association of Machinists and Aerospace Workers:

Robert Biggar, Administrative Assistant to the Canadian Vice-President;

Louis Erlichman, Director of Research.

From the Geomatics Industry Association of Canada:

Ed Kennedy, President;

Alex Giannelia, Chairman of the Aerial Photography Committee.

TÉMOINS

Du ministère des Transports:

Huguette Labelle, sous-ministre;

Louis Ranger, directeur général, Politique aérienne et programmes.

De l'Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aéroastronomique:

Robert Biggar, adjoint administratif au vice-président;

Louis Erlichman, directeur de recherche.

De l'Association canadienne des entreprises de géomatique:

Ed Kennedy, président;

Alex Giannelia, président, Comité de la photographie aérienne.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 2

Wednesday, November 21, 1990

Chairman: Robert Corbett

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 2

Le mercredi 21 novembre 1990

Président: Robert Corbett

Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on

Canada–United States Air Transport Services

Procès-verbaux et témoignages du Comité spécial sur les

Services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

University of Toronto

RESPECTING:

Order of Reference relating to Canada–United States Air Transport Services

CONCERNANT:

Ordre de renvoi relativement aux services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989–90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989–1990

35351—1

SPECIAL COMMITTEE ON CANADA-UNITED STATES AIR TRANSPORT SERVICES

Chairman: Robert Corbett

Vice-Chairman: Ken Atkinson

Members

Iain Angus
Harry Chadwick
Joe Comuzzi
Robert Corbett
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Geoff Wilson—(8)

(Quorum 5)

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

Pursuant to Standing Order 114(3):

On Wednesday, November 21, 1990:

Stan Keyes replaced Sergio Marchi.

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Président: Robert Corbett

Vice-président: Ken Atkinson

Membres

Iain Angus
Harry Chadwick
Joe Comuzzi
Robert Corbett
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Geoff Wilson—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

Conformément à l'article 114(3) du Règlement:

Le mercredi 21 novembre 1990:

Stan Keyes remplace Sergio Marchi.

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, NOVEMBER 21, 1990
(4)

[*Text*]

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met at 2:50 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Vice-Chairman, Ken Atkinson, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Stan Keyes, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Other Member present: George Proud.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From the Ottawa-Carleton Economic Development Corporation*: Len Potechin, Chairman of the Board; Keith McGruer, President and General Manager; Michael Church, Chairman of the Air Services Committee. *From the Canada Business Aircraft Association*: Ron Chafe, President.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

The witnesses from the Ottawa-Carleton Economic Development Corporation made an opening statement and answered questions.

Ron Chafe made an opening statement and answered questions.

At 4:30 o'clock p.m., the Committee adjourned to 11:00 o'clock a.m. Thursday, November 22, 1990.

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 21 NOVEMBRE 1990
(4)

[*Traduction*]

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit à 14 h 50, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Ken Atkinson (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Stan Keyes, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Autre député présent: George Proud.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *De la Société de développement économique d'Ottawa-Carleton*: Len Potechin, président du Conseil; Keith McGruer, président et directeur général; Michael Church, président du Comité de services aériens. *De Canada Business Aircraft Association*: Ron Chafe, président.

Conformément aux ordres de renvoi datés du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

Les témoins de la Société de développement économique d'Ottawa-Carleton font des exposés et répondent aux questions.

Ron Chafe fait un exposé et répond aux questions.

À 16 h 30, le Comité s'ajourne jusqu'au jeudi 22 novembre, à 11 heures.

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Wednesday, November 21, 1990

• 1451

The Vice–Chairman: Order, please. Colleagues, I see a quorum for the taking of evidence.

We are resuming the order of reference relating to Canada–United States air transport services. We welcome Mr. Potechin from the Ottawa–Carleton Economic Development Corporation. Perhaps you could introduce the individuals who are with you, sir.

Mr. Len Potechin (Chairman, Ottawa–Carleton Economic Development Corporation): With me is is Keith McGruer, President of the Ottawa–Carleton Economic Development Corporation. Mr. McGruer will describe what the Ottawa–Carleton Economic Development Corporation is all about. Mr. Michael Church, chairman of our Air Services Committee, will talk about his committee. I am the Chairman of the Ottawa–Carleton Economic Development Corporation. I am also the Chairman of the Association of Canadian Airport Communities.

I am here on behalf of the City of Ottawa today. That is the hat I am wearing. However, should the committee wish to ask me any questions about the Association of Canadian Airport Communities at the termination of our hearing, I am prepared to answer whatever questions you may ask.

At the start, Mr. Chairman, I would like to have Keith McGruer describe what OCEDC is all about.

The Vice–Chairman: Thank you, Mr. Potechin. We have allowed about 45 minutes to an hour.

Mr. Potechin: We will be only a few minutes on each topic.

The Vice–Chairman: I hope you will take that into consideration because I am sure there will be many questions the committee would like to ask you.

Mr. Keyes (Hamilton West): On a point of order, Mr. Chairman, for the record can we ensure that from this day forward no longer will this committee sit in the time slot between 2 p.m. and 3 p.m. no matter what the circumstances?

Mr. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Except when we are on the road.

Mr. Keyes: Except when we are on the road, of course, but not in the House of Commons.

The Vice–Chairman: We recognize that, but this room is being used afterwards, Mr. Keyes, and that is the reason why the arrangements had to be made for today. I apologize for that, but that is the situation and we wanted to hear from these individuals.

Mr. Keyes: Could we make an effort to find another room? I really believe that between 2 p.m. and 3 p.m. in the House of Commons there should not be a committee meeting, period.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mercredi 21 novembre 1990

Le vice–président: La séance est ouverte. Chers collègues, je constate qu'il y a quorum pour entendre les témoins.

Reprenons notre étude sur les services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis. Nous souhaitons la bienvenue à M. Potechin, de la Société d'expansion économique d'Ottawa–Carleton. Vous pourriez peut–être nous présenter les personnes qui vous accompagnent, monsieur.

M. Len Potechin (président, Société d'expansion économique d'Ottawa–Carleton): Je suis accompagné par Keith McGruer, président de la Société d'expansion économique d'Ottawa–Carleton. M. McGruer vous expliquera l'objectif de la société. Quant à M. Michael Church, il vous parlera de notre comité des services aériens, dont il est le président. Pour ma part, je préside le conseil d'administration de la Société d'expansion économique d'Ottawa–Carleton. Je suis également président de l'Association des villes aéroportuaires canadiennes.

Aujourd'hui, je comparais au nom de la ville d'Ottawa. Toutefois, si le comité souhaite me poser des questions au sujet de l'Association des villes aéroportuaires à la fin de la séance, je suis prêt à y répondre.

Pour commencer, monsieur le président, je voudrais demander à Keith McGruer de vous expliquer ce qu'est la Société d'expansion économique d'Ottawa–Carleton.

Le vice–président: Merci, monsieur Potechin. Nous avons entre 45 minutes et une heure à vous consacrer.

M. Potechin: Nous consacrerons quelques minutes seulement à chaque sujet.

Le vice–président: J'espère que vous en tiendrez compte car je suis certain que les membres du comité auront de nombreuses questions à vous poser.

M. Keyes (Hamilton–Ouest): J'invoque le Règlement, monsieur le président, pour faire publiquement une remarque. Pouvons–nous faire en sorte, à compter d'aujourd'hui, de ne jamais tenir de séance du comité entre 14 et 15 heures, quelles que soient les circonstances?

M. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Sauf lorsque nous sommes en voyage.

M. Keyes: Sauf lorsque nous sommes en voyage, bien entendu, mais pas à la Chambre des communes.

Le vice–président: Je comprends le problème, monsieur Keyes, mais la pièce a été réservée par la suite, et c'est pourquoi nous avons dû prendre ces dispositions aujourd'hui. Je m'en excuse mais tels sont les faits, et nous tenions absolument à entendre ces témoins.

M. Keyes: Pourrions–nous essayer de trouver une autre salle? À mon avis, il ne devrait y avoir aucune séance de comité entre 14 et 15 heures à la Chambre des communes, un point c'est tout.

[*Texte*]

The Vice-Chairman: We discussed this yesterday. I realize it is highly unusual, Mr. Keyes, but there were no other rooms available.

Mr. Keith McGruer (President and General Manager, Ottawa-Carleton Economic Development Corporation): The Ottawa-Carleton Economic Development Corporation is a rather unique organization in Canada. It brings together the municipal level and the private sector in the community to promote its economic development. Because of that, we represent the cities of the Ottawa-Carleton region and the regional municipality, as well as some 400 corporations that are members. We have an extremely active volunteer component of the organization, and we have many committees that work on different aspects of the development of this region.

We have a staff of about 13 people to promote this region. They spend a lot of time travelling, promoting not only Ottawa but all Canada. We are the capital city of Canada and therefore have an additional responsibility to promote our country and our province, as a matter of fact.

One of the important things we find in our economic development is that the access to and from a municipality is very key to foreign companies that may be looking at establishing a location. We have cases where we have lost companies to the United States that we consider would have been a great addition to the Canadian fabric. That is just a small part of what we are involved in. That is a summary of what Ottawa-Carleton Economic Development is about, and I think it would be appropriate if our chairman of the air services committee outlined what that committee is trying to achieve.

Mr. Michael Church (Chairman, Air Services Committee, Ottawa-Carleton Economic Development Corporation): Ladies and gentlemen, I chair the air services committee at the Ottawa-Carleton Economic Development Corporation, a committee made up of approximately 18 to 20 volunteers who meet on a monthly basis. Our mandate concerns the improvement of air access to the Regional Municipality of Ottawa-Carleton, specifically on the air service side. That is not so much the ground infrastructural support mechanisms in place at the airport, but the air service.

• 1455

Over the past six years since I have been involved with the committee, we have commissioned a number of studies aimed specifically at looking at air access to the Nation's Capital. As a result of some of those studies—which Mr. Potechin will later discuss—and at the time a number of studies were being released, we were successful in attracting KLM to the Nation's Capital on a three-week scheduled service direct to Amsterdam, with a stop in Halifax.

At the time our original Sypher-Meuller study was done, completed in two phases, Wardair beefed up their service to Toronto. Subsequent to that particular study being released, we were approached by American Airlines. They were interested in starting direct service from Ottawa to Chicago.

[*Traduction*]

Le vice-président: Nous en avons discuté hier. Je sais que c'est plutôt inhabituel, monsieur Keyes, mais il n'y avait pas une autre salle disponible.

M. Keith McGruer (président-directeur général, Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton): La Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton est un organisme assez unique au Canada. Elle regroupe des représentants des municipalités et du secteur privé d'une ville donnée en vue de promouvoir son développement économique. Pour cette raison, nous représentons les villes de la région d'Ottawa-Carleton et de la municipalité régionale, ainsi que quelque 400 sociétés membres. Notre organisme compte un effectif de bénévoles extrêmement actifs et nous avons de nombreux comités qui examinent les divers aspects du développement de la région.

Nous employons 13 personnes chargées de promouvoir le développement de la région. Ces personnes passent énormément de temps à voyager et à faire de la promotion non seulement pour Ottawa mais pour l'ensemble de notre pays. Nous sommes la capitale du Canada et, de ce fait, nous avons la responsabilité supplémentaire de promouvoir notre pays et notre province.

Dans le cadre de notre développement économique, nous constatons que l'accès à une municipalité est un élément essentiel pour les sociétés étrangères désireuses de s'implanter dans notre pays. Il est arrivé que des sociétés qui auraient pu beaucoup apporter à la société canadienne décident de s'implanter aux États-Unis. Cela représente une toute petite partie de nos activités. Voilà un résumé de l'objectif de la Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton, et il conviendrait maintenant que le président du comité des services aériens vous explique l'objectif que poursuit ce comité.

M. Michael Church (président, comité des services aériens, Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton): Mesdames et messieurs, je préside le comité des services aériens de la Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton. Ce comité se compose de 18 à 20 bénévoles qui se réunissent une fois par mois. Nous avons pour mandat d'améliorer les possibilités d'accès aérien à la municipalité régionale d'Ottawa-Carleton, surtout en ce qui a trait au service aérien. Nous ne nous préoccupons pas tant de l'infrastructure au sol à l'aéroport que du service aérien proprement dit.

Je m'occupe de ce comité depuis six ans, et au cours de cette période nous avons fait faire certaines études en vue d'examiner précisément l'accès aérien à la capitale nationale. À la suite de ces études—dont M. Potechin discutera plus tard—et à l'époque où certaines d'entre elles ont été publiées, nous avons réussi à convaincre la compagnie KLM d'offrir, à partir de la capitale nationale, un service régulier direct trois fois par semaine vers Amsterdam avec escale à Halifax.

Au moment où notre première étude Sypher-Meuller a été effectuée, en deux étapes, Wardair a accru son service vers Toronto. À la suite de la publication de cette étude, American Airlines a communiqué avec nous car cette compagnie souhaitait offrir un service direct entre Ottawa et Chicago.

[*Text*]

That is a brief outline of what my committee undertakes to do. I think it appropriate at this time that Mr. Potechin take you through the rather lengthy and frustrating exercise of trying to secure the routes I touched upon earlier.

Mr. Potechin: The history of our work in air services in this community started with many letters to the then Minister of Transport, Mr. John Crosbie, and his reply to us in April 1987. In his reply he said that if we proved the need and found the airline, they would provide us with the service. We proved the need, we found the airline, but we do not have the service. We feel that Ottawa has been slighted in many, many ways as our Nation's Capital. The eyes of the world on Canada are certainly on Ottawa. We believe Ottawa has to be looked after.

The Sypher–Meuller report, which we will leave with you, studied 20,000 air tickets from this area to arrive at the opinion and the research done. We then had the PAI report, which again we will leave with you, that proved the business case. We made a submission to the Rothstein commission—I believe you already have reports on that—which further states our case.

If I might digress for just one moment, I would ask Mr. McGruer to tell you the closing remarks of Marshall Rothstein at that hearing. I was not present, he was.

Mr. McGruer: We spent about an hour and a half with that task force. We presented to them this report, in which we addressed not only the needs of the Ottawa area, but also the opinions that we felt were important with regard to Canada's international air policy in general. Mr. Rothstein commented at the conclusion of our meeting that no other area, nobody else, had submitted anywhere nearly as comprehensive and as thought–provoking a report as this one. That is why we are using that both in the response to Mr. Lewis, in his request for information, and for your information.

Mr. Potechin: We also have a letter from Mr. Lewis inviting us to appear before this committee. You already have copies of our detailed response to Mr. Lewis.

Let me draw your attention to the needs of the high–tech community in this area. The high–tech community has lost companies and jobs in this area; we cannot get to our market. Free trade says we have to compete with the United States. We have to get to our markets. If you have to spend three hours in Toronto every time you want to get to the midwest, I do not have to tell you how difficult and costly it is for the companies in this area.

[*Translation*]

Voilà un bref aperçu des activités de mon comité. Il conviendrait maintenant que M. Potechin vous explique à quel point il est fastidieux et frustrant d'essayer d'assurer les liaisons dont j'ai parlé plus tôt.

M. Potechin: Nos efforts dans le domaine des services aériens dans notre ville ont débuté par l'envoi de nombreuses lettres au ministre des Transports de l'époque, M. John Crosbie, et avec sa réponse datée d'avril 1987. Il déclarait alors que si nous réussissions à lui prouver l'existence d'un besoin et si nous trouvions la compagnie aérienne, il nous fournirait le service. Nous avons prouvé qu'il y avait un besoin, nous avons trouvé la compagnie aérienne mais nous n'avons toujours pas de service. Nous estimons qu'Ottawa a été laissée pour compte à bien des égards en tant que capitale nationale. Lorsqu'on parle du Canada, dans le monde entier, on pense à Ottawa. À notre avis, il faut absolument s'occuper de notre ville.

Le rapport Sypher–Meuller, dont nous vous laisserons un exemplaire, renferme une étude sur 20,000 billets d'avion émis dans la région, et c'est là–dessus que se fondent les opinions et les résultats des recherches. Il y a eu ensuite le rapport PAI, dont nous vous laisserons également un exemplaire, qui renferme des constatations très probantes en ce qui a trait au monde des affaires. Nous avons présenté un mémoire à la commission Rothstein—je crois que vous en avez déjà des rapports—vue de faire valoir encore mieux nos arguments.

Si vous me permettez une brève digression, je vais demander à M. McGruer de vous faire part des remarques que Marshall Rothstein a faites à la fin lors de cette audience. Il y a assisté, mais pas moi.

M. McGruer: Nous avons témoigné pendant une heure et demie devant ce groupe de travail. Nous lui avons présenté ce rapport, dans lequel nous faisions état non seulement des besoins de la région d'Ottawa, mais également des avis qui nous paraissaient importants quant à la politique aérienne internationale du Canada en général. À la fin de la réunion, M. Rothstein a déclaré que personne d'autre, dans aucune autre région, n'avait présenté un mémoire aussi global et portant autant à réflexion que le nôtre. C'est pourquoi nous utilisons ce document tant pour répondre à M. Lewis, qui désire rassembler quelques renseignements sur la question, que pour votre gouverne.

M. Potechin: Nous avons également une lettre de M. Lewis nous invitant à comparaître devant votre comité. Vous avez déjà reçu des copies de la réponse détaillée que nous avons envoyée au ministre.

Je tiens à vous signaler les besoins de l'industrie de la technologie de pointe dans notre région. Celle–ci a perdu et des entreprises et des emplois dans la région car il est impossible d'accéder à nos marchés. En vertu du libre–échange, nous sommes censés soutenir la concurrence des États–Unis. Nous devons avoir accès à nos marchés. S'il faut passer trois heures à Toronto chaque fois que l'on veut se rendre dans les Prairies, inutile de vous dire les difficultés et les dépenses que cela représente pour les entreprises de la région.

[*Texte*]

In the business case report of Public Affairs International, done by Mr. Pat Ross, we indicated that one of our high-tech industries transferred people from here to Detroit, losing the jobs not only for our area but also for Canada. That was denied immediately. But subsequent to that there was an article in the paper where the president of SHL Systemhouse Inc. confirmed what we had said.

• 1500

With regard to the tourism industry, our country has five on staff in Chicago. We continually keep hearing that we cannot get any of the convention market because they cannot get here. They will not change three times to get to a community.

I had meetings in New Orleans just last week. In order to get there I had to go to Toronto. From Toronto I had to change planes to go to Nashville. And in Nashville I had to change planes to get to New Orleans. It took me seven hours. I can assure you that we cannot compete if we have to spend a whole day travelling to get to our markets.

The Nation's Capital was neglected in 1966. It was again neglected in 1974. There is no question in our minds that we need open skies; however, we also agree that we do not need cabotage. We believe the air services within Canada are adequate for our area. We are pleased with the air services in Canada. We do not believe we should allow American companies to compete with us within our own country. However, we have to get to our markets, and if our air carriers will not take us to our markets and American carriers want to, we believe we should be allowed to do so.

Thank you, Mr. Chairman, for allowing me to speak to you briefly. We will be pleased to answer any questions you may have.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Potechin and gentlemen.

We will start the questioning with Mr. Comuzzi.

Mr. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): Thank you to our three witnesses for attending today and giving us your concerns. I have had an opportunity just to scan your brief. However, I will read it in much more detail later on.

The summary the gentlemen have given us has been very succinct, very clear, and to the point, Mr. Chairman. I do not have any questions.

Mr. Angus: Gentlemen, thank you for appearing.

Ottawa is always the city that is used as the rationale for why we are into open skies. Your city and the Ottawa-Carleton community has been requesting a better deal for a number of years. And I gather from reading your summary and listening to you that the deal Doug Lewis, the Minister of Transport, is offering is not the one you are looking for, not the one you had sought. You were not looking for open skies; you were looking for a modification of the existing agreement. Is that correct?

[*Traduction*]

Dans le rapport sur le monde des affaires de *Public Affairs International*, préparé par M. Pat Ross, nous avons signalé que l'une de nos sociétés de technologie de pointe a dû muter ses employés d'Ottawa à Detroit, ce qui a entraîné une perte d'emplois non seulement pour la région, mais aussi pour tout le pays. Cette nouvelle a été immédiatement démentie. Toutefois, dans un article paru plus tard dans un journal, le président de SHL Systemhouse Inc. a confirmé notre déclaration.

En ce qui a trait au tourisme, notre pays a cinq employés en poste à Chicago. On ne cesse de nous répéter qu'il nous est impossible d'avoir accès au marché des congrès car il est difficile de se rendre dans notre ville. Les gens refusent de changer trois fois d'avion pour se rendre dans une ville donnée.

J'ai assisté à des réunions à la Nouvelle-Orléans la semaine dernière. Pour me rendre dans cette ville, j'ai dû passer par Toronto. À Toronto, j'ai dû changer d'avion pour aller jusqu'à Nashville. À Nashville, j'ai dû changer d'avion pour me rendre à la Nouvelle-Orléans. Le voyage a duré sept heures. Je peux vous assurer que nous ne serons pas concurrentiels si nous devons passer une journée entière à nous déplacer pour accéder à nos marchés.

La capitale nationale a été négligée en 1966 et elle l'a encore été en 1974. Nous sommes convaincus que le régime de ciels ouverts est nécessaire; toutefois, nous admettons également que les droits de cabotage sont inutiles. À notre avis, les services aériens au Canada suffisent pour notre région. Nous sommes satisfaits des services aériens au Canada. Nous ne pensons pas qu'il faille permettre aux compagnies aériennes américaines de nous faire concurrence dans notre propre pays. Toutefois, nous devons accéder à nos marchés, et si nos transporteurs aériens ne peuvent nous amener à destination et si les transporteurs américains veulent le faire, nous estimons que nous devons pouvoir disposer de ces liaisons.

Merci, monsieur le président, de m'avoir permis de vous faire ces brèves remarques. Nous serons heureux de répondre à vos questions.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Potechin, et à vous aussi messieurs.

M. Comuzzi sera le premier à poser des questions.

M. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): Je remercie nos trois témoins d'être venus aujourd'hui nous faire part de leurs préoccupations. J'ai à peine eu le temps de survoler votre mémoire et je compte bien le lire en détail plus tard.

Le résumé que nous ont fait ces messieurs était très succinct, très clair et pertinent, monsieur le président. Je n'ai donc aucune question à poser.

M. Angus: Messieurs, merci de votre présence.

On invoque toujours la ville d'Ottawa comme prétexte à la mise en place du régime ciels ouverts. Votre ville et la municipalité d'Ottawa-Carleton demandent depuis un certain nombre d'années à être mieux traités. Après avoir lu votre résumé et entendu votre exposé, je suppose que le marché que propose Doug Lewis, le ministre des Transports, ne correspond pas exactement à vos demandes. Vous n'avez pas demandé la politique de ciels ouverts; vous avez demandé une modification de l'entente actuelle, n'est-ce pas?

[*Text*]

Mr. Potechin: To start with, we are looking for routes to Chicago, Pittsburgh, and Detroit. Certainly we would like open skies. Chicago is the most important, because Chicago is the route the 35,000 people in our high-tech industry absolutely have to have if we are going to compete with the United States.

Mr. McGruer: It is true that over the last number of years we have tried many different ways to get something to solve our need in this area. And this need has been proven. We have been told numerous times that it cannot be done piecemeal. You cannot do it by co-terminalization; you cannot do it this way. There needs to be a new comprehensive agreement. And if there is going to be a new comprehensive agreement, let us get the job done.

Mr. Angus: You are saying very clearly, both verbally and in the written documentation, that you are not supportive of the provision of cabotage rights to American carriers. So from your point of view that should not be part of open skies. Actually, using that term is dangerous, because every time somebody says they are in favour of open skies, the Minister of Transport says, see, they agree with me. I am trying to suggest that we have to be careful, because you may get something more than what you really want.

Mr. Potechin: Our definition of open skies is direct routes from point to point from Canada to the United States or from the United States to Canada, but not by a foreign airline within our country, as we believe that would hurt our Canadian airlines. We are not about to hurt the Canadian airlines. What we are about is making sure the economic development of our communities is important. To take you back into history, our country was developed along the waterways, then along the railways and the roadways. If we are not into the skyways by now, I do not know where we are.

• 1505

Mr. Angus: Later in the brief, however, you talk about the mirror option. On page 6 you say "the region would not oppose an exchange of cabotage rights on this basis", being case 1, which says: "An airline of country A can carry the domestic traffic of country B, but only through airports in country A".

In the written text you suggest that the mirror image offers little to Ottawa itself, but it might assist an airport like Toronto. Would you not agree that even though it might assist an airport like Toronto it probably would be detrimental to airports like Winnipeg's or Regina's, which would be bypassed by some of the east–west traffic that goes through the United States?

Mr. Potechin: We have stated, but I will say it again, that we believe we are well served within Canada. We think having two airlines and having them compete within Canada is doing a good job. Every community is frustrated because of inadequate north–south traffic; in other words, our traffic to the United States. Not one community is satisfied with it, including Toronto, which says it is a receptacle for feeder airlines, that they come into our airport but there are no

[*Translation*]

M. Potechin: Tout d'abord, nous voulons des liaisons vers Chicago, Pittsburgh et Détroit. Il ne fait aucun doute que nous accepterions une politique de ciels ouverts. Chicago est la destination la plus importante, car c'est l'itinéraire que doivent absolument emprunter les 35,000 représentants de notre industrie de pointe s'ils veulent concurrencer les États-Unis.

M. McGruer: Il est un fait que depuis quelques années, nous faisons des pieds et des mains pour obtenir quelque chose en vue de répondre à nos besoins dans la région. Ces besoins ont été prouvés. On nous a dit et répété qu'il est impossible d'adopter une politique fragmentaire. Il est impossible d'établir un système de co-terminaux. Il faut conclure une nouvelle entente globale. Si c'est le cas, alors mettons-nous au travail sans tarder.

M. Angus: Vous dites très clairement, tant dans votre exposé que dans votre mémoire, que vous n'appuyez pas le principe des droits de cabotage accordés aux transporteurs américains. À votre avis, cette question ne devrait pas faire partie du régime de ciels ouverts. En fait, il est risqué d'utiliser cette expression, car chaque fois que quelqu'un se dit en faveur de ciels ouverts, le ministre des Transports saisit l'occasion pour prétendre que les gens sont d'accord avec lui. Ce que je veux dire, c'est qu'il faut être prudent car vous risquez d'obtenir plus que ce que vous demandez réellement.

M. Potechin: Par ciels ouverts, nous entendons des liaisons directes d'un point à un autre entre le Canada et les États-Unis ou vice-versa, mais non une ligne assurée par une compagnie aérienne étrangère dans notre pays, ce qui ferait beaucoup de tort aux compagnies canadiennes. Ce n'est absolument pas notre objectif. Notre rôle est de favoriser au maximum l'expansion économique de nos localités. En examinant l'histoire de notre pays, on constate qu'il a grandi d'abord le long des cours d'eau, puis le long des chemins de fer, puis le long des routes. Si nous ne nous servons pas maintenant des liaisons aériennes, je ne sais pas où nous en sommes.

M. Angus: Plus loin dans le mémoire, vous parlez de l'option inverse qui permettrait aux transporteurs canadiens de desservir le marché américain. À la page 6, vous dites que la région ne s'opposerait pas à un échange de droits de cabotage dans de telles circonstances, c'est-à-dire le cas n° 1, où une ligne aérienne du pays A peut offrir des vols intérieurs dans le pays B mais seulement en passant par les aéroports du pays A.

Dans le texte écrit, vous déclarez que cette option offre peu à Ottawa elle-même bien qu'elle puisse aider un aéroport comme Toronto. Ne pensez-vous pas que même si cela aiderait un aéroport comme Toronto, des effets négatifs se feraient sentir dans des aéroports comme Winnipeg ou Regina où ne s'arrêterait plus une partie du trafic est-ouest qui passerait aux États-Unis?

M. Potechin: Nous avons déclaré, et je le répète, que nous estimons que nous avons de bonnes liaisons intérieures au Canada. Nous pensons que la présence de deux lignes aériennes qui doivent se concurrencer au Canada donne de bons résultats. Chaque collectivité est frustrée à cause des lacunes de la circulation nord-sud; autrement dit, les vols vers les États-Unis. Aucune collectivité n'est satisfaite, pas même Toronto qui se dit un aéroport de correspondance. Ces vols

[*Texte*]

economic benefits to Toronto. The only benefit is to the airport. Any of you who have travelled into or out of Toronto know I am not talking foolishly.

Mr. Angus: We have two people on this side of the table who have to go through Toronto to get from Thunder Bay to Ottawa. So it is not just international; it is domestic.

Mr. Potechin: I have no objection to having a direct route to Thunder Bay.

Mr. Angus: Neither do we. We used to have one before deregulation.

Having made that comment, I think the point to keep always in mind is that the United States air system is designed on the hub-and-spoke system. We do not have that luxury in Canada; we have a linear system. Ottawa would not benefit from this case A situation, but Toronto might.

What I am pointing out—and you do say this in your documentation—is that what may be good for Toronto may not be good for other communities. Even though you say you have no complaint against Canadian airlines, you do suggest that allowing Ottawa-Vancouver passengers the option of transferring in Minneapolis, Chicago or Pittsburg might stimulate domestic price competition. Later on you say:

> Although the Air Canada-Canadian duopoly serves the national capital well, an exchange of indirect rights might assist in keeping prices fair.

There seems to be some inconsistency in terms of what you just said about having no complaints. But you are suggesting that—

Mr. Potechin: We are prepared to accept open skies anyway you want to look at it, but we do want cabotage to get in the way of an agreement. If you spend your time on cabotage—that is what destroyed it in 1974 and in the early 1980s—we will never get anywhere. We cannot afford to wait any more. The economic viability of communities right across the country depends on direct north-south routes.

Mr. Angus: So you are clearly saying that this committee and therefore the government should not include cabotage in any of the negotiatons.

Mr. McGruer: We are saying two things. One is that there is no gain for us in this area. We do not believe it is of benefit to the Canadian airlines. Most of all, we are saying that subject should not block an agreement.

Mr. Angus: Can you tell us what double refusal pricing means?

Mr. McGruer: It requires refusal from both sides to have a price structure not put into effect. In other words, both the Canadian and American sides would say no and therefore it could not go into effect. Single refusal would require only one of the parties.

[*Traduction*]

passent par cet aéroport mais ne font pas profiter l'économie de Toronto. Seul l'aéroport en tire quelque avantage. Ceux d'entre vous qui ont décollé de Toronto ou y ont atterri savent que j'ai raison.

M. Angus: Il y a deux personnes de ce côté de la table qui doivent passer par Toronto lorsqu'elles vont de Thunder Bay à Ottawa. Ce n'est pas seulement un problème international mais également intérieur.

M. Potechin: Moi je ne m'oppose pas à ce qu'il y ait un vol direct vers Thunder Bay.

M. Angus: Nous non plus. Avant la déréglementation, il y en avait un.

Cela dit, il faut tenir compte du fait qu'aux États-Unis, le réseau de transport aérien est radiant. Nous n'avons pas ce luxe au Canada; notre réseau est linéaire. Ottawa ne profiterait pas d'une situation décrite dans le cas A, mais Toronto, peut-être.

Ce que je dis en fait, comme vous le dites dans votre mémoire, c'est que ce qui est bon pour Toronto peut ne pas l'être pour d'autres collectivités. Même si vous dites ne pas avoir à vous plaindre des lignes aériennes canadiennes, vous suggérez que la possibilité, pour les passagers qui vont d'Ottawa à Vancouver, de prendre une correspondance à Minneapolis, Chicago ou Pittsburgh stimulerait la concurrence tarifaire sur les lignes intérieures. vous dites plus loin:

> Bien que le duopole Air Canada-Canadien International desserve la capitale nationale, un échange de droits indirects pourrait contribuer au maintien de prix raisonnables.

Il me semble que vous venez de vous contredire en disant que vous n'aviez pas à vous plaindre. Mais vous déclarez que. . .

M. Potechin: Nous sommes prêts à accepter toute ouverture de l'espace aérien, mais nous ne voudrions pas que le cabotage empêche d'arriver à une entente. Si on consacre trop de temps au cabotage, on n'arrivera à rien. C'est ce qui a détruit l'entente en 1974 et au début des années 1980. Nous ne pouvons plus nous permettre d'attendre. La viabilité économique de certaines villes d'un bout à l'autre du pays dépend des liaisons directes nord-sud.

M. Angus: Vous nous dites donc clairement que notre comité, et par conséquent le gouvernement, ne devrait pas inclure le cabotage dans les négociations.

M. McGruer: Nous disons deux choses. D'une part, il n'y a rien à gagner de ce côté pour nous. Nous ne croyons pas que cela avantagerait les lignes aériennes canadiennes. Mais d'autre part, nous disons surtout que ce sujet ne devrait pas causer l'échec des négociations.

M. Angus: Pouvez-vous nous expliquer ce qu'est le prix en fonction d'un double refus?

M. McGruer: Il faut que les deux parties refusent pour qu'une structure tarifaire n'entre pas en vigueur. Autrement dit, tant les Canadiens que les Américains doivent refuser pour que la structure tarifaire soit annulée. Avec le refus simple, le refus d'une seule des deux parties suffirait.

[*Text*]

• 1510

Mr. Angus: Why would you want that? What is the benefit to the Canadian airline industry or the benefit to the Ottawa–Carleton region?

Mr. McGruer: Because it becomes more restrictive on the capability of somebody serving the needs at a competitive price.

Mr. Angus: What about fifth freedoms?

Mr. McGruer: That involves other countries and the right to pick up passengers in other countries. Your Air Canada London–Bombay flight, for example, which is disappearing, is a fifth freedom situation.

Mr. Angus: On page (ii) of your brief you also say: "All provisions become effective in full on the date of the agreement". That is contrary to the commitment we got from the Minister of Transport yesterday when he said that things should be phased in. I think the general words he used were that we might allow city X to have one new flight, then two years later a second one, or maybe even one city this year and another city next year.

Mr. Church: Recognizing that it would be extremely difficult to implement a full-scale approach all in one shot, we would necessarily agree with you. The point we would like to make is that if you are going to allow a phased-in approach, we would strongly suggest that the first one you phase in is an Ottawa–Chicago direct route.

Mr. Angus: Within the Ottawa request.

Mr. Church: That is right.

Mr. Angus: On the same page you say: "Issuance of licences subject to a fit, willing and able criteria". Bless you, gentlemen, for saying that. Would you also agree that we should go back to that within the Canadian structure as well?

Mr. Church: It is probably a loaded question, but—

An hon. member: Welcome to the committee!

Mr. Angus: [*Inaudible—Editor*] ...a form of regulatory control in terms of the viability of the operations of the carriers serving Ottawa to the U.S., so does the same principle not apply to carriers serving Ottawa to the rest of Canada?

Mr. Potechin: What we are saying—and we are trying to be quite open-minded about it—is that we are not trying to think of Ottawa alone. We are considerate of the total Canadian economy. What we are saying is that right now, as far as Ottawa is concerned, we like the duality of having the two major airlines competing with each other. We do not want to see one airline swallowed up by the other. We do not want to see the demise of any of the airlines. However, with the reservations systems in vogue right across the country, we are concerned with it.

We are also saying that between Canada and the United States most of the major cities across the country... There are 13 communities that form part of the Association of Canadian Airport Communities, from Halifax to Vancouver. They are all asking for more direct routes, every single one of them.

[*Translation*]

M. Angus: Pourquoi préconisez-vous cela? Quel en est l'avantage pour l'industrie du transport aérien au Canada ou pour la région d'Ottawa–Carleton?

M. McGruer: Cela restreint davantage la capacité d'offrir des services à un prix concurrentiel.

M. Angus: Que dites-vous des droits de cinquième liberté?

M. McGruer: Cela touche d'autres pays et le droit d'embarquer des passagers dans d'autres pays. Par exemple, le vol d'Air Canada entre Londres et Bombay, qui va bientôt disparaître, est une situation de cinquième liberté.

M. Angus: À la page (ii) de votre mémoire, vous dites que toutes les dispositions doivent entrer en vigueur en même temps à la date de l'entente. Cela va à l'encontre de la promesse que nous a faite hier le ministre des Transports. Il a déclaré que l'entrée en vigueur serait graduelle. En gros, je pense qu'il disait qu'on pourrait permettre à une ville donnée d'avoir un nouveau vol, puis un second deux ans plus tard, voire même qu'on accorderait un nouveau vol à une ville cette année et à une autre l'année suivante.

M. Church: Nous reconnaissons qu'il serait extrêmement difficile d'effectuer un changement à l'échelle du pays et nous sommes donc d'accord avec vous. Mais nous insistons pour que, si l'entrée en vigueur est graduelle, on commence d'abord par la liaison directe Ottawa–Chicago.

M. Angus: En fonction de la demande d'Ottawa.

M. Church: Oui.

M. Angus: Sur la même page, vous dites que les permis doivent d'abord être accordés à ceux qui sont prêts. Nous vous en félicitons. Ne pensez-vous pas aussi que nous devrions revenir à ce principe au sein de la structure canadienne?

M. Church: C'est sans doute une question piège, mais...

Une voix: Vous avez tout compris!

M. Angus: [Inaudible–Éditeur]... une forme de contrôle réglementaire touchant la viabilité des transporteurs desservant les États-Unis à partir d'Ottawa. Le même principe ne devrait-il pas s'appliquer aux transporteurs qui desservent le Canada à partir d'Ottawa?

M. Potechin: Nous essayons de garder un esprit ouvert et nous ne voulons pas penser uniquement à Ottawa. Nous voulons bien considérer l'économie canadienne dans son ensemble. Actuellement, pour ce qui touche Ottawa, nous aimons la concurrence des deux principales lignes aériennes. Nous ne voudrions pas que l'une d'elles absorbe l'autre. Nous ne voulons pas qu'une ligne aérienne disparaisse. Toutefois, nous sommes préoccupés par le système de réservation en vigueur actuellement au pays.

Nous disons également qu'entre le Canada et les États-Unis, la plupart des grandes villes... De Halifax à Vancouver, l'Association des villes aéroportuaires canadiennes compte 13 villes membres. Chacune de ces villes demande davantage de liaisons directes.

[*Texte*]

M. Pronovost (Saint-Maurice): Merci, monsieur le président.

Tout d'abord je voudrais féliciter les témoins qui nous présentent aujourd'hui un rapport très détaillé, avec beaucoup d'exemples. Malheureusement, on n'a pas eu le temps de le parcourir complètement. Je suis certain que le travail a été préparé avec professionnalisme.

Ma première question est la suivante: vous dites compter 400 corporations au sein de votre organisation. Quelles genres de consultations ont été effectuées au sein de vos membres? Ont-t-elles été faites par sondage? Ou est-ce qu'à la suite de projets qui ne se sont par réalisés vous avez tout simplement constaté ce besoin très important pour la région d'Ottawa-Carleton? Ou encore, avez-vous mis sur pied une étude spécifique pour connaître réellement les besoins des corporations qui sont membres de votre association?

Mr. Church: Thank you very much.

The study that demonstrated the need for access to the U.S. midwest was commissioned by the Ottawa-Carleton Economic Development Corporation. We used the firms of Price Waterhouse and Sypher-Mueller to conduct a survey of a ticket lift because as an organization and a committee we had always felt there was a need, and our members had told us there was a need, for direct access to the States. So we hired a professional firm and incurred the expense on our own, funded by the private sector and OCEDCO, in order to arrive at the destinations that would best serve this particular region. So it was done by a professional firm.

• 1515

M. Pronovost: Vous avez répété tout à l'heure, à deux reprises, que votre objectif principal, est une liaison avec Chicago.

Est-ce que vous souhaiteriez que le Canada s'embarque dans une négociation de grande envergure? Vous avez un objectif précis en tête. Est-ce que la proposition que vous nous faites aujourd'hui va plus loin que de vouloir une ligne directe avec Chicago? Est-ce que c'est le point central qui vous préoccupe ou votre préoccupation est-elle plus grande?

Vous avez insisté à plusieurs reprises, tout à l'heure, sur la liaison Ottawa—Chicago. On peut être porté à croire que c'est ce que vous voulez, peu importe le reste.

M. McGruer: Les gens de Halifax diraient qu'ils ont besoin d'une ligne directe avec New York parce qu'il leur faut passer par Montréal pour aller à New York. Les gens de Calgary diraient qu'ils ont besoin d'une ligne directe avec Denver ou d'autres villes. Nous sommes ici pour représenter la population et les hommes d'affaires d'Ottawa.

En février, M. Hnatyshyn s'est adressé à 300 membres de notre association lors d'un déjeuner sur le sujet. Il a reçu un tonnerre d'applaudissements!

On a demandé aux compagnies d'appuyer notre projet. On a reçu 15,000 dollars des compagnies pour préparer le projet. Des compagnies comme Mitel, Bell Northern Research Ltd et Gandalf sont très intéressées par ce sujet.

[*Traduction*]

Mr. Pronovost (Saint-Maurice): Thank you, Mr. Chairman.

I would first like to congratulate our witnesses which have given us a very detailed presentation, with many examples. Unfortunately, we did not have enough time to read it entirely. I am convinced that this is professional work.

I will go ahead with my first question: you say that you have 400 corporations in your organization. What types of consultations have you had with your members? Did you use a survey? Or did you find out that there was an important need for the Ottawa-Carleton region because some projects did not go ahead? Or did you carry out a specific study to know what were the real needs of the members of your association?

M. Church: Merci beaucoup.

L'étude qui a prouvé le besoin d'un accès direct au midwest américain a été commandée par la Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton. Nous avons retenu les services de Price Waterhouse et de Sypher-Mueller pour qu'ils fassent une enquête sur les billets contrôlés. Notre organisme et notre comité ont toujours cru, comme nous l'ont confirmé nos membres, qu'un accès direct aux États-Unis était nécessaire. Nous avons donc retenu les services de professionnels et en avons assumé les frais nous-mêmes, avec l'aide du secteur privé et de la Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton, afin d'identifier les destinations qui intéressent le plus cette région. Le travail a donc été fait par des professionnels.

Mr. Pronovost: You mentioned twice that your main objective was a link with Chicago.

Would you like Canada to get involved in extensive negotiations? You have a clear objective in mind. Are you suggesting you want more than just a direct route to Chicago? Is that your main concern or do you have greater ones?

Earlier on, you insisted several times on the Ottawa-Chicago link. It could be that is what you want and that you are not concerned about the rest.

Mr. McGruer: People in Halifax would say they need a direct route to New York because they have to fly via Montreal to get to New York. Calgarians would say they need a direct route to Denver or other cities. We are here on behalf of Ottawa residents and businessmen.

Mr. Hnatyshyn spoke about this to 300 members of our association at a luncheon in February. He received thunderous applauds!

We asked the companies to support our project and collected $15,000. Companies like Mitel, Bell Northern Research Ltd and Gandalf are very interested in this issue.

[*Text*]

M. Pronovost: Monsieur le président, tout à l'heure vous avez parlé d'un exemple de congrès qui n'a pas pu se tenir à Ottawa. Considérez-vous, si nous adoptions cette politique d'*open sky*, que l'impact sur le développement de l'industrie touristique à Ottawa et dans d'autres villes comparables au Canada serait mineur ou pourrait être véritablement significatif?

Mr. Church: In the case of Ottawa and that of many municipalities it would be major. In the convention and tourism industry, the standard phrase is that if it is more than a two-stop—meaning that you have to make more than two stops—then major conventions do not go there. One of the members of my committee is George McCabe, the general manager of the Ottawa Congress Centre, and he has enough letters on file to justify his concerns. Any community across the country, if they have a demonstrated need to a major U.S. hub airport in particular, will be well served by an open skies regime.

M. Pronovost: Pourriez-vous demander à M. McCabe de nous fournir des copies de ces lettres? Elles pourraient être très utiles au Comité pour les recommandations qu'il doit faire au ministre.

Mr. Church: Those are easy to get hold of, and I will be happy to forward them.

M. Pronovost: Ma dernière question, monsieur le président. Des craintes ont été exprimées hier par les syndicats qui travaillent dans ce domaine. Ils disent que si jamais nous adoptions cette politique de *open sky* elle causerait un tort irréparable aux compagnies canadiennes. Ces compagnies doivent d'abord payer des salaires plus élevés, des taxes plus élevées et le prix du carburant qui est plus élevé au Canada. En permettant ce genre de politique—que nous permettrions peut-être pour certaines régions afin de développer leur économie sur le plan industriel et sur le plan touristique—les grands perdants seraient les travailleurs de l'industrie aéronautique canadienne.

Quel est votre commentaire face à ce point de vue exprimé hier devant le Comité?

M. McGruer: Si on retourne à la question de *open skies*, il faudrait d'abord avoir une définition.

We have to define, first of all, what we mean by open skies. Perhaps the unions and the workers would be less concerned if you did not get into the idea of cabotage, where the very important routes our Canadian airlines fly within Canada would be seriously hampered by having lower-cost U.S. airlines picking up those passengers.

• 1520

M. Pronovost: Une dernière question, monsieur le président. Et je vais imiter mon collègue du NPD sur ce sujet. Est-ce que vous avez discuté avec des villes canadiennes comparables, et je pense à la ville de Québec notamment ou à d'autres villes de l'Ouest, sur des besoins semblables qu'ils auraient remarqués dans cette situation-là?

[*Translation*]

Mr. Pronovost: Mr. Chairman, you gave an example of a convention that could not be held in Ottawa. If the open skies policy is implemented, will this have a significant impact on the development of the tourism industry in Ottawa and in other comparable Canadian cities, or will it have a minor impact?

M. Church: Dans le cas d'Ottawa et de nombreuses localités, les répercussions seraient importantes. Dans l'industrie des congrès et du tourisme, on dit souvent que, lorsqu'il faut faire plus de deux escales pour se rendre à un endroit quelconque, les congrès importants n'y ont pas lieu. Un des membres de mon comité, M. Georges McCabe, directeur général du Centre des Congrès d'Ottawa, a suffisamment de lettres pour justifier ces préoccupations. Toute localité ayant un vrai besoin d'un lien avec un des grands aéroports américains serait avantagée par un régime de ciels ouverts.

Mr. Pronovost: Could you ask Mr. McCabe to send us copies of those letters? The committee could find them very useful when making recommendations to the Minister.

M. Church: Elles sont faciles à obtenir, et je serais heureux de vous les faire parvenir.

Mr. Pronovost: My last question, Mr. Chairman. Yesterday, unions from that sector expressed some concern. They said that if open skies were ever implemented, it would cause irreparable damage to Canadian firms. First of all, they would have to pay higher wages and taxes, as well as the cost of fuel which is higher in Canada. If such a policy were allowed—perhaps to foster industrial and tourism development in some areas—the big losers would be those who work in the Canadian aeronautics industry.

Can you comment on that viewpoint the committee heard yesterday?

Mr. McGruer: To get back to the question of open skies, we would first have to decide what we mean by that.

Les syndicats et les travailleurs seraient peut-être moins inquiets s'il n'était pas question de cabotage, car les lignes canadiennes qui assurent actuellement les très importantes liaisons intérieures se verraient très désavantagées puisque les lignes américaines pourraient s'accaparer ce marché en offrant des tarifs réduits.

Mr. Pronovost: One last question, Mr. Chairman. And I am going to imitate my NDP colleague. Have you had discussions with comparable Canadian cities, such as Quebec or some western cities, on similar needs they may have under such circumstances?

[*Texte*]

Mr. McGruer: OCEDCO took the initiative to meet with some U.S. cities in June. They called it the U.S. BIAS committee—Better International Air Services. From that, we took it upon ourselves to organize the Canadian cities and we hosted them here in a meeting in August. I think we had 13 Canadian cities, including Montreal, from Halifax to Vancouver.

They agreed that we should form an association because we all had common interests and we were getting tired of hearing: we cannot do it for you or we would have to do it for Edmonton, and we cannot do it for Calgary or we would have to do it for Halifax.

Then we organized and hosted a meeting for 15 U.S. cities and 10 Canadian cities in Ottawa on October 4, which was the day before the minister announced the opening of the negotiations. There was a very positive feeling when we held the meeting that something had been achieved. I can tell you that we are faxing every day and phoning every day between cities, because we are all interested in this.

Mr. Keyes: Gentlemen, in your brief, you say this important initiative will have a strong and unequivocally positive impact on Canada's airlines. How often did the OCEDCO consult with the airlines in each of the communities across Canada?

Mr. Church: I am chairman of the committee, and our committee meets monthly. Generally speaking, we invite any of the major carriers in twice a year to bring us up to date on their particular projects and what they have in mind by way of service to the various communities.

If you are asking whether we ever sat down with Canadian Airlines or Air Canada and asked what they thought of cabotage or what they thought of the needs of the Ottawa community vis-à-vis U.S. transborder routes, it is no secret to say that Air Canada's position has always been one of maintaining the status quo. If Air Canada had its way, the business community from Ottawa would be funnelled through Toronto for the rest of its life.

That being said, if you consider the context in which we are making our suggestion vis-à-vis how an open skies agreement would be or should be implemented, we are concerned and we will emphasize again that we are concerned. We are happy with the Canadian duopoly as it currently exists, and we do not want to change it.

As for whether we have ever spoken to Air Canada about Chicago, yes, we have. Their answer is to fly out through Chicago, which has 23 flights a day and so is the best route to go. This is just not an acceptable answer from our side.

Mr. Keyes: Mr. Church, you mentioned that you had two meetings a year. Have you met with the regional carriers of the airlines at Ottawa? How often? Did you get their latest update on how they feel about this proposal?

Mr. Church: About this proposal? No.

[*Traduction*]

M. McGruer: La Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton a pris l'initiative de rencontrer des représentants des villes américaines en juin. Le groupe ainsi formé a été appelé comité américain BIAS—Better International Air Services. Ensuite, nous avons entrepris de rencontrer des représentants de villes canadiennes et nous les avons accueillis ici au cours d'une réunion en août. Je pense que 13 villes canadiennes ont été représentées, y compris Montréal, et d'autres villes de Halifax à Vancouver.

Ils ont convenu de former une association à cause de tous les intérêts communs et parce que nous étions las d'entendre que telle ou telle chose était impossible car il faudrait faire de même pour Edmonton, ou qu'on ne pouvait pas faire telle ou telle chose pour Calgary car il faudrait la faire également à Halifax.

Nous avons ensuite organisé une réunion et accueilli des représentants de 15 villes américaines et de 10 villes canadiennes. La réunion a eu lieu à Ottawa le 4 octobre, la veille de la déclaration du ministre sur le début des négociations. À la réunion, nous étions sûrs d'avoir accompli quelque chose. Je peux vous dire que tous les jours, le télécopieur et le téléphone fonctionnent entre les différentes villes car ce sujet nous intéresse tous.

M. Keyes: Messieurs, dans votre mémoire, vous dites que cette initiative importante aura un effet marqué et positif sans équivoque sur les lignes aériennes canadiennes. Combien de fois la Société d'expansion a-t-elle discuté avec les représentants des lignes aériennes dans chacune des localités canadiennes?

M. Church: Je suis le président du comité qui se réunit mensuellement. Normalement, nous invitons les transporteurs principaux deux fois par année pour nous mettre à jour sur leurs activités et pour discuter de ce qu'ils comptent faire pour desservir les diverses localités.

Si vous voulez savoir en fait si nous avons eu des discussions avec Canadien International ou avec Air Canada et si on leur a demandé leur opinion sur le cabotage ou sur les besoins d'Ottawa pour ce qui est des liaisons transfrontalières aux États-Unis, il ne fait aucun doute qu'Air Canada a toujours voulu garder le statu quo. Si on laissait faire Air Canada, les hommes d'affaires d'Ottawa continueront à passer par Toronto jusqu'à la fin de leurs jours.

Cela dit, il faut tenir compte du contexte de notre suggestion sur la mise en oeuvre d'un régime d'ouverture des espaces aériens; nous sommes inquiets et nous ne saurions trop insister sur nos préoccupations. Nous sommes satisfaits du duopole canadien actuel, et nous ne voulons y apporter aucun changement.

Quant aux discussions avec Air Canada au sujet de Chicago, oui, nous en avons eu. Leur solution est de passer par Chicago, qui offre 23 vols par jour et qui est donc la meilleure route à prendre. À notre avis, c'est une réponse tout à fait inacceptable.

M. Keyes: Monsieur Church, vous avez dit que vous tenez deux réunions par année. Avez-vous rencontré des transporteurs régionaux à Ottawa? Combien de fois? Savez-vous maintenant ce qu'ils pensent de cette proposition?

M. Church: De cette proposition? Non.

[*Text*]

Mr. Keyes: This is my fear right now, Mr. Church. I understand your excitement about wanting to get involved and to expand what you have here in Ottawa, but I fear you may be cutting off your nose to spite your face, because without the airlines you have no problem.

Now, you say without the airlines. But remember the advantages the American system has over us: the hub–and–spoke system, the size of the U.S. air carriers, and the number of U.S. air carriers. The airlines themselves are concerned about number crunching. Do you honestly feel the economic viability of our air carriers could not suffer irreparable damage or harm if we here in Canada are reduced to nothing more than feeders to U.S. airlines and to the hub–and–spoke system in the U.S.?

Mr. Church: If you have unlimited cabotage, this is exactly what you will have. This is why we are saying not to bring in unlimited cabotage. It is what you will get. The Canadian duopoly will be hurt with unlimited cabotage to the U.S. This is why we are against it. We have made the point very clearly.

• 1525

I want to come back to the statement you made. I have as much maple sugar running in my blood as the next guy, and I want Air Canada and Canadian to survive. But let us face it, if you do not have users, if you do not have business people flying the routes, you do not have an airline either. It is a balance between the two, and right now it is all balanced to the airlines. Airlines fly where airlines want to go.

Mr. Keyes: My only fear, Mr. Church, is that in your rush, without a strong domestic foundation here in Canada, we may be proceeding too quickly.

Mr. Potechin: I do not believe we are proceeding too quickly. The airlines will not have any place to go if we keep losing our businesses because we cannot get to our markets. The airlines will be hurt just as much that way as they will by their losing the few flights. According to Air Canada, with whom we meet with on a regular basis—we met Mr. Slavitski two weeks ago—their idea is to divide and conquer. They do not want any changes. I wish you would allow my firm the same privileges you allow Air Canada. Is it not about time the communities are considered, their economic viability?

If you want to turn around and have transfer payments from private sector to governments so the government can do some of the necessary things we have in our country that make it great, is it not about time you realized that it is not just the airlines that provides the money, that it is the communities that provide the money? It is the business community. If we cannot get to our markets, you will not have an airline here in town.

Mr. Keyes: Mr. Chairman, I too think change is healthy and that we can advance this cause provided the guarantees are built in, and provided that we recognize that these air carriers, whether it is Air Canada, Canadian, etc.—they too

[*Translation*]

M. Keyes: Voici ce qui m'inquiète, monsieur Church. Je comprends bien que ce sujet vous intéresse beaucoup et que vous voulez accroître ce que vous avez ici à Ottawa, mais je crains que vous soyez en train de tendre des verges pour vous faire fouetter, car sans les lignes aériennes, il n'y a pas de problème.

Maintenant, vous dites sans les lignes aériennes. Mais il ne faut pas oublier les avantages du réseau américain: le réseau en étoile, ainsi que la taille et le nombre des transporteurs aériens américains. Les lignes aériennes elles–mêmes s'inquiètent des chiffres. Ne pensez–vous pas que la rentabilité de nos transporteurs subiraient un tort irréparable si, au Canada, nos lignes ne devenaient que des lignes apport pour les lignes américaines et le réseau en étoile aux États–Unis?

M. Church: Si le cabotage est illimité, ce sera bien le résultat. Voilà pourquoi nous ne voulons pas le cabotage illimité. Ce serait un désavantage pour le duopole canadien. Voilà pourquoi nous nous y opposons. Nous avons clairement indiqué notre point de vue.

Je veux revenir à ce que vous avez affirmé. Je suis un Canadien pure laine et je veux qu'Air Canada et le Canadien International survivent. Mais il faut être réaliste; si les gens d'affaires ne prennent pas certains vols, les compagnies aériennes les abandonnent. Il faut un équilibre entre les besoins des passagers et ceux des compagnies aériennes, mais en ce moment, les compagnies aériennes vont où elles veulent aller.

M. Keyes: Monsieur Church, je crains toutefois que vous ne fassiez les choses avec trop de précipitation sans avoir établi une base solide au Canada même.

M. Potechin: Je ne suis pas d'accord. Que deviendront les compagnies aériennes si on continue de perdre des contrats parce que nous ne pouvons pas accéder à nos marchés. Les compagnies aériennes en souffriront tout autant que si elles perdaient quelques vols. Selon Air Canada, dont nous rencontrons les représentants régulièrement—nous avons vu M. Slavitski il y a deux semaines—l'idée, c'est de diviser pour régner. Les compagnies aériennes ne veulent rien changer. Je voudrais que vous accordiez à mon entreprises les même privilèges qu'à Air Canada. N'est–il pas temps que nous tenions compte des localités et de leur viabilité économique?

Si vous voulez que les gouvernements reçoivent du secteur privé de l'argent qui leur permette de réaliser tout ce qui fait du Canada un si grand pays, ne serait–il pas grand temps que vous reconnaissiez que cet argent ne vous vient pas seulement des compagnies aériennes, mais de toute la collectivité, notamment du monde des affaires? Si les gens d'affaires n'arrivent pas à accéder à leur marché, les compagnies aériennes finiront par ne plus venir ici.

M. Keyes: Monsieur le président, moi aussi je trouve le changement très sain et je pense que nous pouvons promouvoir cette cause à condition de prévoir des garanties et de reconnaître que ces transporteurs aériens, que ce soit

[*Texte*]

know their limitations—should be consulted more regularly than Mr. Church has indicated so that we can be fully aware of just how far they can go. They are a business too, and they must realize their limitations, Mr. Church.

Mr. Potechin: Let me assure you that I was asked by the secretary of your committee if he could release our briefs to them. I said, no problem whatsoever, please do, and would you please give us their briefs so we can address that as well? I did not get their briefs whatsoever. That was before the Rothstein commission. I do not know what has happened, or if they have a copy of our brief. We have no objection to meeting with them and dealing with them, but it is a two-way street. You cannot turn around and say that all the communities right across the country are wrong and only Air Canada and Canadian Airlines are right. They have to take some of the responsibility.

Mr. Church: If I can quickly elaborate on that point, when we made our submission to the Rothstein commission I was called by Tom Byerley, secretary to the commission. He was so impressed with the study we had done. We spent in money alone approximately $200,000 to get to this particular point in time. He requested that we release copies of this particular submission to both Air Canada and Canadian Airlines International. As a committee and as a group we caucused, and we decided that would be a great idea providing we got Air Canada's case and Canadian's case because, let us face it, it is really easy to be a critic if you are reading only one side of the fence. As yet we have not heard back.

Mr. Belsher (Fraser Valley East): Thank you, gentlemen, for coming this afternoon.

You have serious reservations that cabotage should not be part of it, and yet we do know with the pairing that has gone on in times past that the action now is about a half a billion dollars in favour of the American airlines versus Canadian airlines in the north-south traffic. We have a favourable trade balance when it comes to the charter business, but when it comes to the straight traffic business it is a half a billion dollars in favour of the Americans.

• 1530

If we followed your recommendation, in which we just end up with more pairing, such as you are suggesting we do in this agreement, would that not make that variant grow from what it now is? Do you have any recommendation as to how we might try to advise the minister and his committee in structuring how they approach the agreement so that we might try to close the gap rather than widen it?

Mr. Potechin: First of all, I think they are double-tracking; i.e., turning around and double-counting. However, I believe American Airlines has the flight from Dallas to Japan, and before they had that flight 3,000 people came to Dallas from Japan. Since they have instituted that flight, 100,000 people are coming from Japan to Dallas. That is not bad.

[*Traduction*]

Air Canada, le Canadien International ou un autre—ils connaissent très bien leurs propres limites—doivent être consultés plus régulièrement que ne le propose M. Church. De cette façon, nous serons parfaitement au courant de leurs possibilités. Les compagnies aériennes sont également des entreprises et elles doivent bien connaître leurs limites.

M. Potechin: Écoutez, le greffier de votre comité m'a demandé s'il pouvait faire parvenir nos mémoires aux compagnies aériennes. Je lui ai dit de ne surtout pas se gêner et de nous faire parvenir leurs mémoires à elles pour que nous puissions les étudier. Je n'ai pas reçu ces mémoires. C'était avant la commission Rothstein. Je ne sais pas ce qui s'est passé; peut-être n'ont-elles par reçu copie de notre mémoire. Nous sommes tout à fait disposés à rencontrer les compagnies aériennes pour discuter avec elles, mais les échanges doivent se faire dans les deux sens. On ne peut pas clamer que tout le monde se trompe au Canada à l'exception d'Air Canada et du Canadien International. Elles aussi doivent assumer une part de responsabilité.

M. Church: Si vous permettez, quand nous avons présenté notre mémoire à la commission Rothstein, son secrétaire, Tom Byerley, m'a téléphoné. Notre étude l'avait impressionné. Sans parler du temps nécessaire, nous avions consacré environ 200,000$ à la rédaction de ce mémoire. Il nous a demandé d'en remettre des exemplaires à Air Canada et au Canadien International. Notre comité s'est réuni et nous avons décidé que ce serait une excellent idée puisque la critique est toujours facile lorsqu'on ne voit qu'un côté de la médaille. Nous n'avons pourtant eu aucun écho.

M. Belsher (Fraser Valley-Est): Messieurs, je vous remercie d'être venus cet après-midi.

Vous avez de sérieuses réserves au sujet du cabotage dont il ne devrait pas être question, selon vous. Pourtant, nous savons que grâce au jumelage des années passées, la balance penche maintenant en faveur des lignes aériennes américaines, et non pas des compagnies canadiennes, pour les liaisons nord-sud. Leur avantage est d'environ 500 millions de dollars. Pour ce qui est des vols nolisés, la balance commerciale nous est favorable, mais pas pour les vols réguliers.

Si nous suivons votre recommandation, c'est-à-dire accroître l'appairage, la différence ne serait-elle pas encore plus importante? Selon vous, comment pourrions-nous conseiller au ministre et à son comité de structurer l'entente de façon à réduire l'écart au lieu de l'agrandir?

M. Potechin: Tout d'abord, j'ai l'impression qu'on compte tout en double. American Airlines a un vol de Dallas au Japon. Auparavant, 3,000 personnes arrivaient à Dallas en provenance du Japon. Depuis l'instauration de ce vol, 100,000 personnes arrivent du Japon à Dallas. Ce n'est pas mal.

[*Text*]

I think we would do very well if we were able to increase the traffic flow. In their statements to us, Air Canada said that only 22 people per day wished to fly from Ottawa to Chicago. If that is the case, why are they worried?

Our survey and investigation and American Airline's investigations show there are 140 people per day. So American claims that their extra advertising will bring a lot of people to our community who would not normally fly because of the triple connections they have to make to get here. So it would not hurt them; it would probably help them.

Mr. McGruer: Our surveys did not include federal government traffic because we were not allowed to have that kind of information. But I can imagine that the traffic between departments and politicians and the other things that happen through and to Chicago must be significant. That traffic is totally not in the survey figures.

Mr. Church: To get back to your question, if city pairs can be negotiated without double-tracking—i.e., both carriers can fly on the route—there are ways to correct imbalances in that way. I will use the specific example of the current Montreal–Chicago route.

The route is currently flown direct by American Airlines from Montreal to Chicago. Air Canada has the rights to fly that particular route, but it does not do so; it flies through Toronto, where it has to stop because of a competitive edge that obviously does exist for American on that route directly. But that is because that particular route is double-tracked, and unfortunately those particular passengers, when you say there is a difference of $0.5 billion between American and Canadian carriers, who are picked up in Montreal on Air Canada and are leaving from Toronto, are not counted as Montreal–Chicago passengers, but as Toronto–Chicago passengers. So some double-counting exists in those numbers.

To answer your question, do not double-track all the routes you negotiate.

Mr. Schneider (Regina—Wascana): I want to go back to some basics because the longer we go on discussing things and having two interpretations for the same phrase, the more confusing it will become.

On the topic of open skies, when we talk about this whole thrust and proposal to move us towards an open skies policy, do you not really think that perhaps means the lessening of restriction and attainment of a policy that sees our sky as more open, rather than the blanket statement that seems to suggest we are striving towards a policy whereby we tear up all the rule books and stand back and watch airplanes fly? Would that form our interpretation?

Mr. McGruer: I do not think we should stand back.

Mr. Schneider: I agree.

Mr. McGruer: I think we are saying that, in effect, we should have a free trade agreement with the United States on air traffic; that is, the traffic between our two countries should be served according to the need and the willingness to serve by an airline on either side. Canadian and Air Canada are strong enough and good enough to compete with any American airline in terms of the quality of service they can deliver, given the opportunities.

[*Translation*]

Si nous arrivions à augmenter le trafic, nous réussirions assez bien. Air Canada nous a dit que seulement 22 personnes par jour souhaitaient se rendre à Chicago à partir d'Ottawa. Alors pourquoi s'inquiéter?

Selon notre enquête et les recherches d'Americain Airlines, 140 personnes par jour seraient en fait intéressées. La compagnie prétend donc que sa publicité supplémentaire amènera plus de gens à prendre l'avion pour se rendre à Ottawa que s'il y avait trois correspondances. Donc, cela ne nuirait pas aux compagnies aériennes canadiennes, bien au contraire.

M. McGruer: Dans nos enquêtes, nous n'avons pas tenu compte des fonctionnaires parce qu'on a refusé de nous fournir des renseignements à leur sujet. J'imagine toutefois que bien des fonctionnaires et des politiciens doivent passer par Chicago. Ces passagers n'apparaissent pourtant pas du tout dans nos enquêtes.

M. Church: Pour revenir à votre question, si on peut négocier des liaisons sans consentir à ce que deux transporteurs effectuent le même trajet, il y a moyen de corriger certains déséquilibres. Je vais vous donner comme exemple la liaison Montréal–Chicago.

En ce moment, Americain Airlines, offre un vol direct de Montréal à Chicago. Air Canada a le droit d'effectuer ce même trajet, mais elle passe par Toronto, où elle doit s'arrêter parce qu'Americain Airlines, qui a un vol direct, a un avantage compétitif. Cet avantage est dû uniquement au fait que la liaison est offerte par deux compagnies aériennes et, malheureusement, puisque vous dites qu'il y a un écart de 500 millions de dollars entre les Américains et les Canadiens, ces passagers qui embarquent sur Air Canada à Montréal pour se rendre à Chicago via Toronto sont comptés non pas comme des passagers Montréal–Chicago, mais comme des passagers Toronto–Chicago. Certains sont donc comptés deux fois.

Donc, pour répondre à votre question, il suffit de ne pas doubler toutes les liaisons négociées.

M. Schneider (Regina—Wascana): Je veux en revenir à l'essentiel car plus nous discuterons de toutes ces choses, plus nous serons susceptibles d'aboutir à des malentendus parce que les mots n'ont pas la même signification pour tous.

Pour ce qui est du projet d'ouverture des espaces aériens, ne pensez-vous pas qu'on songe plutôt à la suppression de bien des restrictions et à une politique de plus grande ouverture de nos espaces aériens? Il ne serait pas question de brûler toute la réglementation et de regarder passer les avions. Quelle devrait être notre interprétation?

M. McGruer: Je ne crois pas que nous devrions nous contenter de regarder passer les avions.

M. Schneider: Je suis d'accord.

M. McGruer: Nous croyons en fait qu'il devrait y avoir un accord de libre-échange avec les États-Unis au sujet du trafic aérien; autrement dit, que la circulation aérienne entre nos deux pays devrait se faire suivant la demande et l'offre des compagnies aériennes quelles qu'elles soient. Le Canadien International et Air Canada sont suffisamment solides et compétentes pour offrir un aussi bon service que n'importe quelle compagnie américaine si on leur en laisse la possibilité.

[*Texte*]

• 1535

So coming back to that definition of what open skies is, perhaps the wrong term has been used. It is really a free trade agreement whereby we are saying we are—

Mr. Angus: [*Inaudible—Editor*]

Mr. McGruer: Maybe not. Should I call it the GST? No, I will not do that.

Mr. Schneider: "Free trade" is a bit of a misnomer. I think "freer trade" would perhaps more accurately describe the picture.

Mr. McGruer: Well, we would all like the free flights, would we not?

Mr. Schneider: That is right. By the way, the rumour mill has it that a billion-dollar expenditure roughly equates to what federal government requirements are in the sky, if that helps you any. It is just a rumour, but it sure sounds credible to me.

Mr. McGruer: I could believe it, because Bell Northern Research shared with us their flight patterns, and in six months there were something like 4,900 flights of people moving back and forth in Bell Northern.

Mr. Schneider: The second question I have deals with the subject of cabotage. You alluded to it. I did not get the impression that you are dead against cabotage. If there could be a trade-off, that is fine.

Mr. Potechin: We do not want cabotage to stand in the way of an agreement. It did in the past. We are saying it is a non-issue. If you want cabotage and both countries agree to it, then we have no objection. We are saying: please, do not allow cabotage to stand in the way of an agreement. And that is not just the Ottawa position; that is the position of the Association of Canadian Airport Communities right across the country, 13 major cities.

Mr. Schneider: I will have to be a bit more specific on cabotage, because I am not talking total cabotage as opposed to no cabotage; I am talking about a negotiated cabotage. Does that make sense?

Mr. Church: Certain airports in Canada could benefit from cabotage. I think of an airport like Hamilton. It is a wonderful facility, but nobody flies to it. An airport like that might benefit. What we are concerned about is maintaining the integrity of the Canadian airlines.

The issue of cabotage is much more divisive south of the border than it is here, and it was, if you will pardon the expression, the live grenade that was tossed on the table in 1974, and the Americans just said, forget it, and they got up and walked out. We want to avoid a repeat of that scenario happening this particular time. That is our major concern.

Mr. Keyes: This is the reason I came at you with the initial questioning. When we spoke of the Canadian and regional air carriers, etc., we spoke of cabotage. You answered my first question by saying that is why you are against the idea of the cabotage. Then, in response to a member across the way, you said, well, fine, but let us not let cabotage stand in the way of an agreement.

[*Traduction*]

Pour vous dire ce que signifie l'ouverture des espaces aériens, peut-être n'a-t-on pas choisi le mot qu'il fallait. En fait, nous proposons un accord de libre-échange qui. . .

M. Angus: [*Inaudible—Éditeur*]

M. McGruer: Peut-être pas. Non, je ne devrais pas parler de la TPS.

M. Schneider: Il ne faut pas non plus parler de «libre-échange» mais plutôt d'échange plus libre.

M. McGruer: Ce serait quand même bien de voler librement, vous ne croyez pas?

M. Schneider: En effet. Soit dit en passant, la rumeur veut que le transport par avion des fonctionnaires fédéraux coûte environ 1 milliard de dollars. Cela vous aiderait peut-être. Ce n'est qu'une rumeur évidemment, mais cela me paraît plausible.

M. McGruer: Je serais prêt à le croire parce que *Bell Northern Research* nous a confié les données sur les déplacements en avion de ses employés. En six mois, ceux-ci avaient quelque chose comme 4,900 vols, à leur actif.

M. Schneider: Ma deuxième question porte sur le cabotage. Vous y avez fait allusion. Je n'ai pas eu l'impression que vous vous opposiez catégoriquement à cette méthode. Si c'était donnant, donnant, ce serait bien.

M. Potechin: Nous ne voulons pas que le cabotage nuise à la conclusion d'un accord. C'était le cas auparavant. Pour nous, ce n'est pas pertinent. Si les deux pays s'entendent pour qu'il y ait du cabotage, alors nous n'avons aucune objection. Nous ne voulons toutefois pas que cela nuise à la conclusion d'un accord. Ce n'est pas seulement l'opinion des gens d'Ottawa, mais celle des 13 villes canadiennes où se trouvent des aéroports importants.

M. Schneider: Je voudrais savoir plus particulièrememt s'il serait possible de négocier le cabotage au lieu d'être simplement pour ou contre. Serait-ce possible?

M. Church: Certains aéroports canadiens pourraient tirer profit du cabotage, par exemple celui de Hamilton. C'est un aéroport merveilleux que personne n'utilise. Ce qui nous intéresse, c'est préserver l'intégrité des lignes aériennes canadiennes.

La question du cabotage divise beaucoup plus les Américains que les Canadiens. Si vous me passez l'analogie, je dirais que c'est la bombe qu'on a laissé tomber en 1974. Les Américains ont alors carrément refusé et ont quitté la tables des négociations. Nous voulons éviter que la situation ne se reproduise. Voilà ce qui nous inquiète le plus.

M. Keyes: C'est précisément pour cette raison que je vous ai posé ces questions. Quand on a discuté des transporteurs aériens régionaux et canadiens, on a abordé le sujet du cabotage. À ma première question, vous avez répondu en expliquant pourquoi vous vous opposiez au cabotage. Pour répondre à la question qu'a posée ensuite un député d'en face, vous avez affirmé que le cabotage pouvait être acceptable à condition de ne pas nuire à la conclusion d'un accord.

[*Text*]

Can you make it clear to me? Are you in favour of not having cabotage or are you in favour of having it? Which way is it?

Mr. Potechin: We are in favour of an agreement between Canada and United States. We do not want cabotage to stand in its way. That is what happened the last time, and we are afraid it will happen again. Air Canada have switched their policies on whether or not they want it every time we have talked to them. We are concerned with the airlines. It is our belief that if you have unlimited cabotage then it will destroy the Canadian airlines.

Mr. Keyes: You cannot have it both ways. When I asked you earlier, I stated all the reasons the problem of cabotage would create if it existed as part of this deal. Then you tell me, well, so what, as long as we get the deal? That is what you are saying to me.

Mr. Potechin: You are partially correct. Evidently I am not telling you what I am thinking. I am saying that it is our opinion that unlimited cabotage will hurt the Canadian airlines and we do not think that is a good idea. If Canadian Airlines, in their wisdom, believe they need it, we say that is fine providing it does not stand in the way of an agreement.

• 1540

Mr. McGruer: I think the letter we sent to Mr. Louis Ranger summarizes it in another way. Maybe it will satisfy you. Cabotage is at best irrelevant to the goals we have.

Mr. Keyes: I am sure it would be.

The Vice–Chairman: Mr. Keyes, I think that has resolved this particular matter. We have cleared it up.

Mr. Keyes: By the way, what do you mean nobody can fly to Hamilton? Sure they can fly to Hamilton.

The Vice–Chairman: Gentlemen, thank you very much for your presentation. We appreciate your appearing here and giving us your viewpoints in regard to this matter.

Mr. Potechin: Thank you very much. We will leave the other items if you so wish.

Mr. Church: I will give you copies of some of those letters that I related to earlier.

The Vice–Chairman: Thank you very much.

Mr. Chafe, welcome to the committee. I am sorry for the delay. Certainly we look forward to your presentation, sir.

Mr. Ron Chafe (President, Canadian Business Aircraft Association): Thank you, Mr. Chairman, and good afternoon, gentlemen. As a matter of fact, I enjoyed the delay. It was nice listening to the dialogue going on between both parties.

I will not delay you too much this afternoon, but I would like to approach this issue from a different perspective. I represent the Canadian Business Aircraft Association. We would like to express our appreciation for the opportunity to appear before this Special Committee on Canada–United States Air Transport Services to present the views on the plan to open negotiations on the Canada–U.S. bilateral agreement.

[*Translation*]

Pourriez–vous éclaircir tout cela? Êtes–vous pour ou contre le cabotage?

M. Potechin: Nous sommes pour un accord entre le Canada et les États–Unis. Nous ne voulons pas que le cabotage nous empêche d'en obtenir un. C'est à cause de cela que nous ne nous sommes pas entendus la dernière fois, et nous craignons que la situation ne se répète. Air Canada change d'avis chaque fois que nous abordons la question avec elle. Nous craignons pour les sociétés aériennes. Nous sommes convaincus que le cabotage illimité détruirait les lignes aériennes canadiennes.

M. Keyes: On ne peut pas gagner sur tous les plans. Quand je vous ai interrogé un peu plus tôt, j'ai énuméré tous les problèmes que créerait le cabotage s'il en était question dans l'accord. Vous m'avez répondu que cela n'avait aucune importance s'il y avait entente. C'est bien ce que vous m'avez dit?

M. Potechin: Vous avez en partie raison. Je ne vous dis évidemment pas ce que je pense personnellement. Nous croyons que le cabotage illimité nuira aux sociétés aériennes canadiennes et que ce n'est donc pas une bonne idée. Si le Canadien International est convaincu que c'est nécessaire, très bien, à condition que cela ne nuise pas à la conclusion d'un accord.

M. McGruer: La lettre que nous avons envoyée à M. Louis Ranger résume la question différemment. Peut–être saisirez–vous mieux. Le cabotage est au mieux sans rapport avec nos objectifs.

M. Keyes: J'en suis convaincu.

Le vice–président: Monsieur Keyes, je crois que cette question est maintenant réglée.

M. Keyes: Au fait, pourquoi dites–vous que personne ne peut prendre un vol jusqu'à Hamilton? C'est pourtant possible.

Le vice–président: Messieurs, je vous remercie beaucoup de cet exposé. Nous vous sommes reconnaissants de vous être déplacés pour nous faire part de votre point de vue.

M. Potechin: Merci beaucoup. Nous allons laisser ces autres documents si vous le souhaitez.

M. Church: Je vais vous donner des copies des lettres auxquelles j'ai fait allusion.

Le vice–président: Merci beaucoup.

Monsieur Chafe, bienvenue au comité. Veuillez nous excuser du retard. Nous avons bien hâte de vous entendre.

M. Ron Chafe (président, Canadian Business Aircraft Association): Merci, monsieur le président. Bonne après–midi, messieurs. Remarquez que j'ai bien profité de ce retard. J'ai eu du plaisir à suivre la discussion.

Je ne veux pas vous retarder davantage cet après–midi, mais je voudrais vous présenter la question sous un autre jour. Je représente la Canadian Business Aircraft Association. Nous sommes heureux d'avoir été invités à comparaître devant le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis pour dire ce que nous pensons de l'idée d'entreprendre des négociations en vue de conclure un accord bilatéral Canada–États–Unis.

[*Texte*]

Our submission will consist of an introduction of CBAA, an opening statement of CBAA's position and concerns, and a short statement of each one of these concerns, with a summary and conclusion. I want to read the paper verbatim in the interests of expediency. I also would like to give you a brief background of who we are and what we represent.

We represent the vast majority of Canadian corporations who own and operate their own aircraft not for hire and reward. In addition, we have some commercial members. We also have associate members, consisting of the support trade of providing parts and servicing to the aircraft our companies own.

Our total fleet is in excess of 300 aircraft. The existence of these flight departments operating the aircraft produce spin-offs to the economy by creating many other jobs in the communities in and around the airports we operate from.

Of significance is the size of business aviation in the United States because of the subject at hand. In the United States business aviation is represented by a sister organization, the National Business Aircraft Association. It has over 6,000 members, with an aircraft fleet of some 5,000-plus aircraft. The largest concentration of business aviation in the whole world is sitting right at our doorstep, and quite a number of their members operate in and out of Canada on a daily basis when they can. I will touch on some of the restrictions we are concerned with in that area.

• 1545

The actual business aircraft itself is quite often viewed by many people as a luxury item. We would like to dispel that image at once, because the business aircraft is like any other business tool. It is used for the purpose of conducting business and to enhance the operation of those businesses. The value of the business aircraft operation in the conduct of such business activities is well established and widely accepted among successful enterprises, be they large corporations, up-and-coming companies or alert entrepreneurs.

A recent study in the United States has shown that the largest companies of the Fortune 500 group perform better if they own and operate their own aircraft. The general return on investment is better because of the use of the aircraft. Business aviation aircraft are an important asset for the use, conduct, enhancement and growth of business, and in a country the size of Canada they form a very important link in the transportation of people for the conduct of day-to-day business. This is particularly true today in the hub-and-spoke system of the airlines, which does not really efficiently serve the business community, particularly at the senior management level.

The aircraft are used by all levels of business people ranging from the general employee, such as maintenance, repair or product support, to various levels of management up to and including the senior officers of the company. They are used to transport people and goods. I think it is important for the committee to understand that, because in a way we are our own private airline, if you wish. Business aircraft are a major investment, and they should be allowed

[*Traduction*]

Notre mémoire est constitué d'une présentation de notre association, de l'exposé de la position et des préoccupations de l'association, et d'un bref énoncé de chacunes d'elles, suivi d'un résumé et de la conclusion. Ce sera plus rapide si je vous lis le mémoire au complet. Je voudrais aussi vous donner un bref aperçu de ce qu'est l'association et de ce qu'elle représente.

Notre association représente la vaste majorité des entreprises canadiennes qui possèdent des aéronefs non pas pour les louer, mais pour les utiliser à leurs propres. Certains de nos membres sont des entreprises d'aviation. Nous comptons également des membres associés qui sont des entreprises qui fournissent des pièces et qui assurent l'entretien de nos appareils.

Nos membres possèdent un total de plus de 300 appareils. L'existence de ces services de transport aérien entraîne des retombées économiques puisqu'elle crée bien des emplois dans les localités aux environs des aéroports que nous utilisons.

Le sujet que vous étudiez nous concerne, étant donné l'importance de l'aviation d'affaires aux États-Unis. La National Business Aircraft Association est notre équivalent aux États-Unis. Elle compte plus de 6000 membres qui possèdent en tout plus de 5000 appareils. La plus forte concentration au monde d'avions d'affaires est à notre porte, et bon nombre de ces avions se rendent au Canada presque tous les jours. Je vais exposer brièvement les restrictions qui nous intéressent.

L'aviation d'affaires est perçue par bien des gens comme un luxe. Nous voudrions détruire cette image puisqu'il ne s'agit que d'un outil comme un autre. On s'en sert pour faire des affaires plus efficacement. L'avantage de ce service pour la conduite des affaires est prouvé et reconnu par toutes les entreprises prospères, qu'il s'agisse de grandes sociétés, de compagnies en plein essor ou d'entrepreneurs dynamiques.

Une étude menée récemment aux États-Unis a montré que les plus importantes sociétés figurant parmi le groupe des 500 du magazine *Fortune* ont de meilleurs résultats lorsqu'elles possèdent leurs propres appareils. L'utilisation des appareils augmente le rendement des investissements. Les appareils d'affaires sont un atout important pour la conduite et la croissance des affaires. Dans un pays aussi grand que le Canada, ils assurent un lien très important en permettant aux gens de se déplacer pour mener leurs affaires courantes. C'est d'autant plus vrai que les lignes aériennes ont un réseau en étoile qui ne sert pas vraiment bien le monde des affaires, surtout les cadres de la haute direction.

Les appareils transportent des employés de toutes catégories, depuis les préposés à l'entretien ou aux réparations jusqu'aux plus hauts échelons de la direction. On s'en sert pour transporter aussi bien des personnes que des marchandises. C'est comme si nous avions chacun notre propre compagnie aérienne. Les appareils d'affaires représentent un investissement important et ils devraient avoir un accès prioritaire aux réseaux de transport Canada-

[*Text*]

access to the Canadian–U.S. transportation system on a priority basis to support enhancement of the economic and social needs of both countries.

As an opening statement to my brief, I would like to say that the Canadian Business Aircraft Association agrees in principle with the proposal to initiate negotiations between Canada and the United States for the purpose of establishing a new bilateral agreement. However, we have the following concerns: the current deficiencies in Canada's air transportation system; the capacity at major Canadian airports; business aviation's access to airports; cabotage; aircraft simulator certification; and North American air space system. I will address each one of these points very briefly and will be prepared to answer any questions you may have on them.

Before Canada allows additional air transportation growth, it will have to rectify some of the system's deficiencies. At present our air transportation system requires improvements to the infrastructure, both in terms of physical plants and human resources. Recent technological advances should be integrated into the air transportation system so that the system can operate at peak efficiency.

On page 7 of my brief, I list a number of deficiencies in the system. I will not bother to read those in detail to you, but I think it is sufficient to say that we are operating well behind the power curve in this country in terms of adequate airport infrastructure, the air traffic control system and the need for rapid ground transportation between our major airports and the core of the downtown metropolitan area. There is also a lack of understanding on the part of the government bureaucratic process on the needs for business aviation and for aviation in the general sense.

In terms of demand and capacity, we are concerned that the negotiations of a new bilateral agreement will lead to a higher demand on an already overburdened Canadian air navigation system. It could lead to a substantial increase of aircraft movements at major airports, thus placing more restrictions on business aviation.

The situation at Toronto's Pearson International Airport today is very stressful for business aviation. Since 1987 Canadian private aircraft movements—95% of those movements are business aircraft—have been reduced from 6.5% of the total operations to 3.2%. I have attached a pie-shaped graph to my paper that shows the proportion of traffic operating from 1987 to 1989, which will show you that the Canadian business aviation has borne more than its fair share of the penalties being issued at Toronto. In fact, we have been reduced by some 54% of our operations, which is the highest reduction of any single segment of the aviation industry at Toronto.

• 1550

The total demand at Vancouver has reached more than the airport capacity and it may lead to restrictions. We have been fortunate in Vancouver to be able to offset any major restrictions, but there are still restrictions there. Unless the

[*Translation*]

États-Unis pour répondre aux besoins économiques et sociaux des deux pays.

Je dois dire, au tout début de mon mémoire, que la *Canadian Business Aircraft Association* est d'accord en principe pour que le Canada et les États-Unis entreprennent des négociations en vue de conclure un nouvel accord bilatéral. Toutefois, ce qui suit nous préoccupe: les lacunes actuelles du réseau de transport aérien canadien; la capacité des principaux aéroports canadiens; l'accès aux aéroports pour les avions d'affaires; le cabotage; l'homologation des simulateurs; et le système d'espace aérien nord-américain. Je traiterai chacune de ces questions très rapidement puis je pourrai répondre à vos questions.

Avant d'autoriser la croissance du transport aérien, le Canada devra corriger certaines des failles du système. À l'heure actuelle, il faut améliorer l'infrastructure de notre réseau de transport aérien, en ce qui concerne autant les installations matérielles que les ressources humaines. Les récents progrès technologiques devraient être intégrés à notre réseau afin qu'il puisse donner un rendement optimal.

À la page 7 de mon mémoire, j'énumère les failles du système. Je ne vais pas vous en donner la liste complète; je dirai simplement que nous sommes très loin du point optimal, qu'il s'agisse de l'infrastructure aéroportuaire, du système de contrôle de la navigation aérienne ou du transport rapide entre nos principaux aéroports et les centres de nos grandes villes. De plus, la bureaucratie gouvernementale comprend mal l'utilité de l'aviation d'affaires et même de l'aviation en général.

Pour ce qui est de la demande et de la capacité, nous craignons que la négociation d'un nouvel accord bilatéral n'entraîne une hausse de la demande qui surcharge déjà le réseau canadien de navigation aérienne. Cela pourrait mener à un accroissement marqué de la circulation des avions dans les grands aéroports, ce qui limiterait davantage l'aviation d'affaires.

La situation actuelle à l'aéroport international Pearson de Toronto est très difficile pour l'aviation d'affaires. Depuis 1987, les mouvements d'avions privés canadiens—dont 95 p. 100 sont des avions d'affaires—sont passés de 6,5 p. 100 des opérations totales à 3.2 p. 100. J'ai joint à mon mémoire un graphique circulaire qui montre la proportion du trafic de 1987 à 1989; vous pourrez voir que l'aviation d'affaires canadienne a été pénalisée plus qu'elle ne le méritait à Toronto. De fait, nous avons dû réduire nos opérations d'environ 54 p. 100, ce qui est la plus forte compression pour un segment de l'industrie aéronautique à Toronto.

La demande totale à Vancouver dépasse maintenant la capacité de l'aéroport. On pourrait donc imposer de nouvelles restrictions. Nous avons eu assez de chance pour pouvoir contrebalancer la plupart des restrictions importantes

[*Texte*]

new infrastructure is approved by the current environmental review at both of those airports, we feel that Canadian aviation will be in very serious trouble in the short term, let alone the long term.

It is clear that if the current situation continues and if the bilateral agreement opens airports to even more air traffic and further restrictions are placed on business aviation, the economic viability of Canadian business aviation will be reduced and it will become an endangered species. When negotiating a new bilateral agreement attention must be given to current airport capacity to avoid a demand increase beyond the Canadian system's ability to cope. Provisions will have to be made to phase in any resulting movement increase.

Access: The general policy enunciated by Transport Canada is to give priority to the travelling public. We agree in principle with this approach. We believe, however, that priority consideration given public transportation should not result in a mere token status or total exclusion of business aviation from major Canadian airports. We feel that in dealing with bilateral negotiations care must be taken to ensure that more demand for service does not cause a continuance of or further increase current restrictions for business aviation.

Today there are only five peak-hour slots available for the so-called non-terminal air traffic at Toronto's Pearson International Airport. Business aviation has to compete with cargo, charter, carrier and other private operators for those five slots. It is essential, in our view, to achieve considerable improvement in this slot allocation before we open Toronto and other congested Canadian airports, like Vancouver, to a significant influx of foreign operators.

Cabotage: I have to approach that subject in a somewhat different vein from my predecessor speaker here, Mr. Chairman. Cabotage rules, under Canadian customs regulations, are impeding the operation of U.S. business aircraft in Canada. Foreign private aircraft—and I want to emphasize not for hire and reward, because that is a major distinction between a commercial operation—are permitted to operate only on routes that Canada Customs deem incidental to the stated purpose of the flight. However, their interpretation of "incidental" relates to the route flown by the aircraft and not to the purpose of business the aircraft is operating for.

Before I get into the clarification of that, I might say as well that the only way they can do this is if they pay the federal sales tax on the aircraft, or soon to be the GST on the aircraft.

Mr. Keyes: Is that on the total value?

Mr. Chafe: On the total value of the aircraft. On an aircraft worth about $32 million, there is about $3 million they would have to pay in order to operate with some relative freedom in Canada between certain points in Canada.

Mr. Belsher: It is a private aircraft.

Mr. Chafe: It is a private aircraft, not for hire and reward. Let me give you an example; these are two very recent ones that I had to deal with.

[*Traduction*]

qu'on nous a imposées à Vancouver, mais il en reste tout de même certaines. À moins que la nouvelle infrastructure ne soit approuvée suite à l'examen des évaluations environnementales actuellement en cours à ces deux aéroports, nous craignons que l'aviation canadienne n'éprouve de très sérieuses difficultés à court terme, et aussi à long terme.

Il est évident que si la situation actuelle devait durer et que si l'accord bilatéral provoquait un accroissement de l'achalandage dans les aéroports et l'imposition de nouvelles restrictions à l'aviation d'affaires, la rentabilité de celle-ci diminuerait et la mettrait en péril. En négociant ce nouvel accord bilatéral, il faudra tenir compte de la capacité actuelle des aéroports afin que la demande ne dépasse pas les possibilités du réseau canadien. Toute augmentation du trafic aérien devra se faire graduellement.

L'accès: La politique générale énoncée par Transports Canada donne priorité aux passagers de l'aviation commerciale. Nous sommes d'accord en principe. Nous croyons toutefois que la priorité accordée au grand public ne devrait pas avoir pour conséquence de laisser à l'aviation d'affaires une présence purement symbolique ou de lui fermer entièrement les grands aéroports canadiens. Il faudra s'assurer, lors de ces négociations bilatérales, qu'une demande accrue ne perpétue pas ni n'augmente les restrictions actuellement imposées à l'aviation d'affaires.

À l'aéroport international Pearson de Toronto, on ne réserve que cinq créneaux durant les heures de pointe au trafic aérien privé. L'aviation d'affaires fait alors concurrence aux avions de fret, aux vols nolisés, aux transporteurs et aux autres appareils privés pour obtenir l'une de ces cinq places. À notre avis, il faut absolument augmenter le nombre de places réservées à ces services avant de donner à des transporteurs étrangers un accès plus large à Toronto et aux autres aéroports canadiens déjà congestionnés, comme celui de Vancouver.

Le cabotage: Je considère le sujet d'un point de vue différent de celui du témoin précédent, monsieur le président. Les règles de cabotage prévues dans les règlements des douanes canadiennes nuisent au mouvement des avions d'affaires américains au Canada. Les appareils privés étrangers—et je rappelle qu'il ne s'agit pas de services commerciaux—ne sont autorisés à utiliser que les routes que Douanes Canada choisit en fonction du but du vol. Mais en fait, la route n'a rien à voir selon eux avec les motifs pour lesquels cet avion est utilisé.

Avant de donner des précisions, j'ajouterai que la seule façon de s'en tirer, c'est de payer la taxe de vente fédérale sur l'appareil, et bientôt la TPS.

M. Keyes: Sur la valeur totale?

M. Chafe: En effet. Si l'avion vaut 32 millions de dollars, il faut verser quelque 3 millions de dolalrs pour pouvoir utiliser l'appareil assez librement au Canada.

M. Belsher: C'est un avion privé.

M. Chafe: C'est un avion privé qui n'est pas censé être affrété. Je pourrais vous donner deux exemples récents dont j'ai eu à m'occuper.

[*Text*]

Mr. Schneider: I thought Hugh Hefner sold the bunny plane.

Mr. Chafe: It is not Hugh Hefner in this case. It happens to be a Canadian-built aircraft that was sold to a United States company. Then they wanted the $3 million back in federal taxes in order for them to operate it in Canada.

Mr. Angus: Each time, or just the one shot?

Mr. Chafe: No, just the one payment up front. Let me explain to you, though, the problem we are faced with.

The Vice-Chairman: [*Inaudible—Editor*]

Mr. Chafe: I caught your interest. Maybe this will catch it a little more, particularly in light of the Free Trade Agreement we have and the need to increase industry and with the state of the economy in this country today.

A U.S. company with a head office in Harrisburg, Pennsylvania owns five major plants in Canada. They are located in various parts of Canada and I will not bother to name all of them, but one is in Hamilton and one in the Maritimes. They have a business trip coming up from the United States where they want to try to improve the efficiencies of these plants and deal with product support and all the rest of it. So they are deciding to go to Halifax, but in order to have a successful meeting in Halifax they have to come up first to Hamilton to pick up key people, or maybe drop into Montreal and pick up some other people.

• 1555

Under the current regulations they cannot do that. They can fly direct to Halifax, but they cannot backtrack to Hamilton in order to pick up key people unless they pay the $3 million, in this case, of a $32 million aircraft. They have to pay that up front in order to do it. They may proceed directly to the Maritimes, or they may proceed directly to Hamilton, but they cannot go any place in between.

Here is the catch-22 situation. If they were located in a place like Seattle, Washington, on the west coast, and that were in a direct line with Hamilton and Halifax, which it is approximately, they would be allowed to come into Hamilton and pick up the people, come into Montreal and pick up the people, go on to Halifax, do the return trip and drop them off. But because they are coming from Harrisburg, Pennsylvania, they are not in a direct line and they do not consider it incidental to the flight, so they will not allow it.

I give you another example of a U.S. company that wanted to conduct a major business from a point in Connecticut to a remote area of northern Canada in the interest of major industrial development. I am not at liberty to disclose what that particular industrial development was, but it would have been worth many jobs in an area of the country that badly needs them. They wanted to come to Montreal from a point in Connecticut, go into Sept-Îles to pick up some contract people and proceed to the northern point. They were refused because Montreal was deemed as not incidental to the flight. It was a side trip from the direct line. The end result was that the company withdrew.

[*Translation*]

M. Schneider: Je croyais que Hugh Hefner avait vendu son club playboy volant.

M. Chafe: Il ne s'agit pas de Hugh Hefner. Il s'agit d'un avion construit au Canada et vendu à une entreprise américaine. Douanes Canada exigeait 3 millions de dollars en taxes fédérales pour permettre à la compagnie d'utiliser l'appareil au Canada.

M. Angus: Chaque fois ou une fois pour toutes?

M. Chafe: Au départ. Laissez-moi tout de même vous expliquer le problème.

Le vice-président: [*inaudible—rédacteur*]

M. Chafe: Cela vous intéresse. Cela vous intéressera peut-être encore plus, surtout si on songe à l'Accord de libre-échange, à la nécessité de développer notre industrie et à la conjoncture économique actuelle.

Une entreprise américaine dont le siège social se trouve à Harrisburg, en Pennsylvanie a cinq usines importantes au Canada. Elles sont assez éparpillées. Il y en a entre autres une à Hamilton et une autre dans les Maritimes. Des représentants de la société doivent bientôt se rendre ici pour affaires en vue de régler certains problèmes à ces usines et de s'occuper du service après vente, etc. Ils ont donc décidé d'aller à Halifax, mais pour y avoir une réunion fructueuse, ils veulent d'abord passer prendre des personnes clés à Hamilton et d'autres à Montréal.

D'après les règlements actuels, c'est impossible. Ils peuvent se rendre directement à Halifax, mais ils ne peuvent pas faire une escale à Hamilton pour y prendre des personnes clés à moins de verser les 3 millions de dollars de taxe de vente sur leur appareil qui en vaut 32 millions. Ce doit être payé comptant avant le voyage. Ils pourraient toujours se rendre directement des États-Unis aux Maritimes ou à Hamilton, mais ils ne peuvent pas aller de Hamilton aux Maritimes.

La situation est sans issue. Si leur siège social se trouvait à Seattle, dans l'état de Washington, sur la côte ouest, ils seraient autorisés à se poser à Hamilton et à Montréal pour y prendre des gens puis à se rendre jusqu'à Halifax et à faire la même chose au retour puisque Hamilton et Halifax sont presqu'en droite ligne à partir de la côte ouest. Malheureusement, comme ils arrivent de Harrisburg en Pennsylvanie, les deux villes ne sont pas en droite ligne pour eux et on considère donc que ce trajet n'est pas nécessaire au vol et c'est pourquoi on refuse l'autorisation.

Je vais vous donner aussi l'exemple d'une entreprise américaine qui voulait conclure une transaction importante à partir du Connecticut dans un endroit isolé du nord du Canada; c'était relié à un important projet de développement industriel que je ne peux vous révéler. C'était toutefois un projet créant énormément d'emplois dans une région qui en a bien besoin. On voulait se rendre du Connecticut à Montréal, puis aller prendre des gens à Sept-Îles avant de se rendre dans cette localité du Nord. On a refusé l'escale à Montréal parce qu'on a jugé que ce n'était pas utile. Il fallait faire un détour pour s'y rendre. La compagnie a donc laissé tomber le projet.

[*Texte*]

I am still trying to sort out a few problems there, and it may encourage them to come back and consider the operation again. I would add, by the way, that I am in negotiation with the customs people at the present time to try to solve this problem, but so far I have not been successful in doing so.

This, in our view, is a bureaucratic rule that has absolutely no logic. It is even more difficult to understand when one considers that a U.S. business person may cross the border into Canada by private autmobile and go anywhere in Canada to conduct his business that he so chooses, but he cannot do it if he owns and operates his own aircraft. Conversely, Canadian private business aircraft may enter the U.S. and move freely throughout the United States as long as it is not for hire and reward.

There is a real danger that if this impediment continues in Canada there will be action taken to restrict Canadian business aircraft in the United States. That would be disastrous from our point of view. The bilateral negotiations should ensure that such unnecessary penalties on U.S. private business aircraft are removed and that both countries should authorize freedom of movement for each other's private business aircraft within each of our countries. That is on the basis of not for hire and reward. I want to emphasize that because that is a different approach.

Aircraft simulator certification: Canada and the United States have no agreement to allow each other's aircraft simulator certification process to be accepted by both countries. This lack of a bilateral agreement is causing a waste of resources, unnecessary cost to my members, and it impedes the efficient use of aircraft simulators for training and performance checks. In fact, it even draws on Transport Canada resources unnecessarily because they have to go to the United States and certify simulators that are already certified by the FAA. They have to be done by Canada specifically. We find that extremely difficult to accept because of the lack of a bilateral agreement.

North American air space system is the one final point I want to make. We feel Canada and the United States should move towards one air space system, and ultimately towards a North American air space system. Negotiations should cover such things as air traffic control procedures and equipment, rules and regulations, aerospace structure, and all other appropriate components of the air navigation system.

The current "two separate air space" system is inefficient and counter-productive. We feel this is because we have made-in-Canada rules that are just there for the purpose of identifying them as Canadian.

When we cross the border we have to operate under the U.S. rules, and the differences between them are really not that great, but they are great enough to cause double training, which requires different sets of regulations and registration processes and what have you. It seems as we approach the 21st century, when we move into a satelliate environment, there should be one system between both countries, and preferably a North American system in total.

[*Traduction*]

Je tente encore de régler quelques problèmes dans l'espoir que l'entreprise reviendra sur sa décision. J'ajouterai que je suis en train de négocier avec les fonctionnaires des douanes en vue de régler ce problème. Jusqu'à présent, je n'ai pas eu beaucoup de succès.

Selon nous, c'est une règle bureaucratique tout à fait illogigue. Il est encore plus difficile de la comprendre quand on pense que les gens d'affaires américains peuvent se déplacer à leur guise au Canada s'ils viennent en automobile, mais pas s'ils viennent dans leur avion. D'ailleurs, les avions d'affaires privés canadiens peuvent entrer aux États-Unis et se déplacer librement en autant qu'il ne soit pas question d'affrètement.

Si on ne lève pas cet obstacle, les États-Unis pourraient bien prendre des mesures pour restreindre la liberté de mouvement des avions d'affaires canadiens. Ce serait catastrophique pour nous. Les négociations bilatérales devraient mener à la suppression de ces restrictions inutiles qu'on impose aux avions d'affaires américains afin que les deux pays laissent toute liberté de mouvement aux avions d'affaires privés. À condition bien entendu que ces avions ne soient pas loués. J'insiste là-dessus parce que ce serait alors une toute autre histoire.

L'homologation des simulateurs: le Canada et les États-Unis n'ont aucun accord qui autorise la reconnaissance de l'homologation de simulateurs de l'autre pays. Cela occasionne un gaspillage des ressources et des coûts inutiles pour les membres de notre association. En outre, cela empêche l'utilisation efficace des simulateurs pour la formation et la vérification. Cela draine inutilement les ressources de Transports Canada obligé à se rendre aux États-Unis pour y homologuer des simulateurs qui l'ont déjà été par la FAA. Ces examens doivent absolument être menés par le gouvernement canadien. Pour nous, c'est très difficile à accepter; il faudrait un accord bilatéral.

En terminant, je traiterai de l'espace aérien nord-américain. Le Canada et les États-Unis devraient uniformiser leur système pour qu'il n'y en ait qu'un seul pour tout le continent nord-américain. Les négociations devraient porter notamment sur les procédures de contrôle de la navigation aérienne et le matériel utile, sur les règles et règlements, sur la structure de l'espace aérien et sur tous les autres éléments du système de navigation aérienne.

Le système actuel comportant deux espaces aériens distincts est totalement inefficace parce que nous avons des règles purement canadiennes dans le seul but d'avoir un espace aérien bien canadien.

Lorsque nous traversons la frontière pour voler aux États-Unis, les règles ne sont pas très différentes, mais elles le sont suffisamment pour nécessiter une double formation et deux séries de règlements, d'inscriptions, etc. À l'aube du 21e siècle, à l'ère des satellites, nous devrions unifier le système des deux pays.

[*Text*]

• 1600

In summary, I would like to say that we urge the special committee to give due consideration to the concerns presented in this paper which, briefly stated, pertain to:

the need to enhance the Canadian air navigation system before permitting any further increase in air traffic;

the need to ensure that the capacity at Canadian airports is sufficient to meet all Canadian users' requirements and that any increase in air traffic from outside of Canada will not adversely affect the operation of business aircraft being used for the enhancement and maintenance of business in Canada;

that the new bilateral agreement resolve reciprocal arrangements for cabotage rules and aircraft simulator certification;

and that Canada and the United Stated move towards a North American air space system.

Attached to the brief is the draft I mentioned to you, and I am prepared to answer any questions. I thank you very much for the time you have given me.

The Vice–Chairman: Thank you very much, Mr. Chafe.

Mr. Angus: Sir, thank you for coming. We have gone through this a number of times in different ways; sometimes there is the problem of repetition. However, every witness today has brought in whole new elements that we have not contemplated, any of us. So I thank you for your presentation.

Let me deal first with cabotage, as you have laid out the situation between business owners in the States versus Canada. I assume the existing situation is not because of any agreement between Canada and the U.S. It is because we have each in our own country decided how we are going to approach business aircraft from an another country. Is that correct?

Mr. Chafe: Yes, it is partly correct. It is the case of the interpretation that Canada Customs has placed on cabotage for private aircraft. Basically what they are doing in the case of the business aircraft is classing us as commercial aircraft. Again, there is an inconsistency here between the NTA and Customs, in that we are not classed as commercial aircraft under the National Transportation Act. We are classed as not for hire and reward and do not require licensing.

On the other hand, in the United States there is no restriction on the same type of operation that we run into in the United States. We can go where we want and pick up whom we want and drop them off where we want.

Mr. Angus: So the only reason you are raising this here is because you are worried about some retaliatory action at some point down the road by the American authorities.

Mr. Chafe: I think that is imminent in the light of some of the recent occurrences, like the two I outlined to you. These are major corporations in the United States and they are at the point where they are about to approach the Congress and ask for retaliatory action if we do not change what we are doing.

Mr. Angus: In fact, this could be one of those items that we have available in our little bag of goodies when we go negotiating, that we can put on the table as part of our willingness to move if they will do something for us.

[*Translation*]

En résumé, nous prions le comité spécial de prendre en considération les questions que nous présentons dans le mémoire et qui se lisent brièvement comme suit:

il faut améliorer le système de navigation aérienne canadien avant d'autoriser un accroissement du trafic aérien;

il faut s'assurer que les aéroports canadiens ont la capacité de répondre aux exigences de tous les utilisateurs canadiens et que toute hausse du trafic aérien en provenance de l'étranger ne nuise pas au mouvement des avions d'affaires qui servent à la conduite des affaires au Canada;

il faut que le nouvel accord bilatéral comporte des ententes réciproques sur les règles de cabotage et l'homologation des simulateurs;

et que le Canada et les États–Unis tendent vers un espace aérien unifié pour toute l'Amérique du Nord.

Nous avons joint au mémoire le projet dont je vous ai parlé. Je suis disposé à répondre à vos questions. Je vous remercie beaucoup de m'avoir permis de vous présenter cet exposé.

Le vice–président: Merci beaucoup, monsieur Chafe.

M. Angus: Je vous remercie d'être venu monsieur. Nous avons entendu plusieurs témoins et parfois, les mêmes choses se répètent. Toutefois, chacun des témoins d'aujourd'hui a apporté des éléments tout nouveaux qu'aucun de nous n'avait encore envisagés. Je vous remercie donc de votre exposé.

Commençons par le cabotage puisque vous avez expliqué la situation pour les gens d'affaires américains et les gens d'affaires canadiens. Je présume que ce qui prévaut actuellement ne résulte pas d'un accord entre le Canada et les États–Unis. C'est plutôt parce que chaque pays a décidé de la façon dont il traiterait les avions d'affaires étrangers. C'est bien cela?

M. Chafe: En partie. Cela résulte de l'interprétation que donne Douanes Canada du cabotage des avions privés. En fait, le ministère a décidé de considérer les avions d'affaires comme des avions commerciaux. Je dois dire qu'il y a une contradiction entre la Loi sur les douanes et la Loi nationale sur les transports puisque cette dernière ne nous considère pas comme des avions commerciaux. Les avions d'affaires ne sont pas destinés à l'affrètement et n'ont donc pas besoin d'un permis.

En revanche, aux États–Unis, il n'y a absolument aucune restriction. Nous pouvons aller n'importe où, prendre n'importe quels passagers et les emmener m'importe où.

M. Angus: Si vous nous en parlez, c'est parce que vous craignez que les autorités américaines ne finissent par adopter des mesures de représailles.

M. Chafe: Étant donné ce qui s'est passé récemment, les deux exemples que je vous ai donnés notamment, je crois que c'est imminent. De très grandes sociétés américaines sont sur le point de demander au Congrès d'adopter des mesures de représailles si le Canada ne modifie pas sa façon de faire.

M. Angus: Ce pourrait être en fait un outil de négociation, un atout que nous pourrions mettre sur la table comme preuve de notre bonne volonté.

[*Texte*]

Mr. Chafe: I guess that is one way of doing it, but if natural justice prevails, it seems to me that we are the bad guys in this thing.

Mr. Angus: I think I would agree with you, from what you have told me.

Does anybody benefit from this? Are commercial for-hire carriers getting extra business because American corporations are not allowed to fly their planes around Canada?

Mr. Chafe: Not significantly, sir. The people who are being moved in these aircraft are the types of people who do not have the time to spend to do the hub-and-spoke routine. Their time is too valuable to be hung up in airports waiting for connecting flights. If any of you have ever tried to operate from some point in the southern United States to a remote part of Canada via either Montreal or Toronto, I think you can appreciate what I am saying here. It takes me up to a day and a half to go from here to the southern United States, to get to the places where I want to go.

Mr. Angus: On page 11 of your brief, you make reference to Canadian private business aircraft entering the U.S. and moving freely through the U.S. Is a lot of that traffic actually east-west traffic, Canadian point to Canadian point? Because of the greater availability of navigation aids such as Loran-C, particularly south of the Great Lakes, are business aircraft choosing to go that direction or that routing rather than through northwestern Ontario, where in addition to the lack of navigational aids or a less desirable level there is the whole weather problem and things like that?

• 1605

Mr. Chafe: No, the purpose of our aircraft going to the United States is to conduct business in the United States. It has absolutely nothing to do with navigation. As a matter of fact, with most of our aircraft we do not require navigation aids in either country because we are self-contained with GPS-type operations.

Mr. Angus: On page 12 you talk about the aircraft simulator certification. Is there much difference between Canadian and U.S. standards for certification?

Mr. Chafe: Most of the Canadian certification requirements have been borrowed directly from the United States, with certain minor modifications. Why we have two separate ones is difficult to understand. In our view it is an unnecessary requirement. Through a bilateral agreement we could have an understanding, one with the other, not only for the certification of aircraft but for a host of other things that there is not enough time to go into today.

Mr. Angus: Finally, you mentioned that Department of Transport officials have to go down there to certify the simulators. Why? What is the requirement? Is it because Canadians are being trained on them in the United States, or is it a requirement that anyone operating an American-owned plane in Canadian air space must have been certified on a certified simulator?

[*Traduction*]

M. Chafe: Peut-être, mais je crois que d'après les principes de justice naturelle, les méchants, c'est nous.

M. Angus: Je suis plutôt d'accord avec vous, si l'on en juge d'après ce que vous dites.

Quelqu'un en tire-t-il profit? Est-ce que les transporteurs commerciaux font plus d'affaires parce que les sociétés américaines ne sont pas autorisées à utiliser leurs avions privés librement au Canada?

M. Chafe: Pas vraiment. Ceux qui utilisent ces avions privés n'ont pas de temps à perdre avec les liaisons en étoile des compagnies aériennes. Leur temps est trop précieux pour qu'ils le perdent dans des aéroports à attendre leur correspondance. Ceux qui ont déjà été obligés de partir du sud des États-Unis pour se rendre dans une région éloignée du Canada en passant pas Montréal ou Toronto savent de quoi je veux parler. Pour me rendre d'ici jusque dans le sud des États-Unis, il me faut une journée et demi.

M. Angus: À la page 11 de votre mémoire, vous dites que les avions d'affaires privés canadiens peuvent se déplacer librement aux États-Unis. Est-ce que le trafic se déplace surtout d'est en ouest au Canada? Est-ce parce que les aides à la navigation comme le Loran-C sont plus disponibles, surtout au sud des Grands-Lacs, qu'on préfère passer par là plutôt que par le nord-ouest de l'Ontario où non seulement il y a moins d'aide à la navigation mais encore le temps peut être mauvais?

M. Chafe: Non, lorsque nous nous rendons en avion aux États-Unis, c'est pour y faire des affaires. Tout cela n'a rien à voir avec la navigation aérienne. D'ailleurs, la plupart de nos appareils n'utilisent pas ces aides à la navigation où que ce soit parce qu'ils sont autonomes et fonctionnent selon le système SPG.

M. Angus: A la page 12, vous parlez de l'homologation des simulateurs. Les normes canadiennes et américaines sont-elles très différentes?

M. Chafe: La plupart des conditions canadiennes à l'homologation sont inspirées directement des normes américaines avec certaines modifications mineures. Pourquoi il faut deux homologations différentes, je l'ignore. Selon nous, c'est superflu. Un accord bilatéral devrait permettre d'avoir un seul système d'homologation des aéronefs et d'uniformiser d'autres choses encore dont je n'ai pas le temps de vous parler ici.

M. Angus: Enfin, vous dites que les fonctionnaires du ministère des Transports doivent se rendre aux États-Unis pour y homologuer les simulateurs. Pourquoi? Quelles sont les exigences? Est-ce parce que les Canadiens sont formés avec simulateurs aux États-Unis ou est-ce parce que tous les Américains qui volent avec leurs propres avions dans l'espace aérien canadien doivent avoir cette homologation?

[*Text*]

Mr. Chafe: There are simulators in both Canada and the United States, but the vast majority of aircraft our people operate have been constructed in the United States and most of the simulators for that type of aircraft are in the United States. We have to utilize these simulators for proof–of–performance checks, for safety training purposes and for training for aircraft type certification. Recently Canada has insisted that if a Canadian pilot is going to train on a U.S. simulator or do his proof–of–performance checks on a U.S. simulator, that simulator has to be certified by the Canadian government.

What is lacking is a bilateral agreement between the two countries. To their credit, they have been trying to get this bilateral agreement. I do not know who is at fault—it depends on who you listen to.

We think it is essential in any bilateral agreement to cover that off so we can just send our people down and train them in a perfectly safe manner, and not at an extra cost to us, because every time a certification is done we have to pay for it. It is not a cost to the taxpayer; it is a direct cost to us.

Mr. Belsher: Mr. Chafe, thank you for your brief, for coming this afternoon and for the pros and cons you are throwing in to get on to the job, because that is what we are trying to do. The minister has asked us to advise him as to what instructions he should give the negotiators, and that is the challenge that is ahead of us.

When you talk about infrastructure, are there any places other than Vancouver and Toronto that present serious problems for business aircraft to fly in and out of?

Mr. Chafe: Not at the present time. These are the two major airports that give us the greatest difficulty. However, we are anticipating difficulty at Dorval and possibly at Calgary, but this depends on how the energy crisis evolves. Beyond those four airports, at this point in time we do not see a problem.

However, problems could come at airports like Halifax where congestion at peak hours could force us to move the core hours of operation. We do not object to the fact that commercial public transportation has priority in those hours; all we are saying is, at least give us enough room to breath in here. Do not choke us completely. Give us enough room to get our people in and out when normal business has to be conducted.

Mr. Belsher: With regard to accessibility at Toronto, how many hours a day are you choked? Or are you choked on a 24–hour basis?

Mr. Chafe: Initially, when this thing started back in December 1988, we were choked from 6 a.m. until 1 a.m. the following morning. Through negotiation we have been able to develop a system where, generally speaking, the only time we are really getting caught is from about 8 a.m. until 9 a.m., and from 4 p.m. until 8 p.m. Sometimes it will go from about 2 p.m. until 9 p.m. or 10 p.m. The actual published hours are greater than that. But through negotiations and working with Transport Canada people at site, we have been able to get some flexibility built in there. But we are still competing for those five slots in the core hours when we really need to get in and out of there with couriers, airline cargo operations—that type of operation.

[*Translation*]

M. Chafe: Il y a des simulateurs au Canada et aux États–Unis, mais la grande majorité des avions que nous pilotons sont construits aux États–Unis et c'est donc là que se trouvent les simulateurs de ces types d'avions. Nous devons utiliser les simulateurs pour des vérifications de fonctionnement, pour l'apprentissage des mesures de sécurité et pour obtenir notre permis de pilote sur ces types d'avions. Dernièrement, le Canada a insisté pour que les simulateurs américains qui servent à former des pilotes canadiens ou à vérifier leurs compétences soient homologués par le gouvernement canadien.

Ce qui manque, c'est un accord bilatéral entre les deux pays. Nous devons dire à la décharge du Candaa qu'il a tenté d'obtenir un tel accord. Je ne sais pas qui est responsable de l'échec. Cela dépend de l'interlocuteur.

Il faut absolument conclure un accord bilatéral afin que nos pilotes puissent être formés en toute sécurité et sans que cela nous coûte plus cher puisque nous devons payer pour chaque homologation. Ce n'est pas le contribuable qui paye. C'est nous.

M. Belsher: Monsieur Chafe, je vous remercie de nous avoir présenté un mémoire, d'être venu cet après–midi et de tous ces arguments que vous nous donnez pour nous permettre de faire notre travail. Le ministre nous a demandé de le conseiller au sujet des instructions qu'il devait donner au négociateurs. Voilà le défi qui nous attend.

Quand vous parlez d'infrastructure, y a–t–il d'autres aéroports que ceux de Vancouver et de Toronto qui ne sont pas très accessibles aux avions d'affaires?

M. Chafe: Pas en ce moment. Ce sont les deux principaux aéroports où nous avons du mal. Nous prévoyons toutefois avoir éventuellement des problèmes à Dorval et aussi à Calgary. Cela dépendra de l'évolution de la crise de l'énergie. Il n'y a pas de problèmes ailleurs.

Il se pourrait toutefois qu'un jour, la congestion aux heures de pointe dans les aéroports comme celui de Halifax nous oblige à utiliser l'aéroport à d'autres moments. Nous ne sommes pas contre le fait que les transporteurs commerciaux aient priorité durant les heures de pointe, mais nous voulons tout de même qu'on nous laisse de la place. Permettez–nous d'attérrir et de décoller à des heures où se font normalement les affaires.

M. Belsher: Quant à l'accès à l'aéroport de Toronto, êtes–vous limité 24 heures par jour ou seulement à certaines heures?

M. Chafe: C'est en décembre 1988 que cela a commencé. Au début, on limitait nos mouvements entre 6 heures et 1 heure, le lendemain matin. Suite à des négociations, nous avons pu concevoir un système, si je peux dire, de sorte que les heures qui nous sont pratiquement interdites sont de 8 heures à 9 heures le matin et de 16 heures à 20 heures. Parfois, on peut réduire nos mouvements de 14 heures à 22 heures. Les périodes officielles sont plus longues que cela. En négociant avec les représentants de Transports Canada sur place, nous sommes parvenus à obtenir une certaine souplesse. Nous faisons toutefois toujours concurrence aux autres appareils pour les cinq créneaux qui se trouvent dans les plages fixes, pendant lesquelles nos appareils doivent atterrir et décoller en même temps que les avions de ligne et les avions de fret.

[*Texte*]

• 1610

Mr. Belsher: I had not realized that the couriers are also a part of the bailiwick you are representing here.

Mr. Chafe: I do not represent the couriers. I was just using that as a means to show that we have to compete with them in order to get access into the airport. Quite often the argument is used that a business aircraft with three or four people on board should not take priority over a large aircraft with 200 people on board. I do not argue with that, but at the same time a business aircraft should have equal priority with a commuter carrier with fewer people on board than what we have. And that does happen. Quite frequently we have 10 to 15 people on board.

Mr. Belsher: What are the alternatives for a businessman coming to Toronto if he cannot get into Pearson Airport?

Mr. Chafe: For the larger jet aircraft, which a fair number of our members operate, there is no alternative. There is no viable airport within the vicinity of Toronto that will allow the business to be conducted on a timely basis other than Pearson. Those aircraft that we have, such as King Beechcraft and planes of this nature, we will put into Toronto Island or into Buttonville. But neither the island nor Buttonville have runways large enough to accommodate the Challenger-type aircraft and the Lear jets. Those types cannot be safely operated in and out of those airports.

Mr. Belsher: Are the smaller planes still able to get in at Toronto Island and Buttonville?

Mr. Chafe: To the best of our ability, we are trying to move our smaller aircraft in and out of both those airports.

Mr. Belsher: Just for information, when a businessman wants to land, who does he contact to get access to landing? Does he go through your organization or does he directly address the tower at Pearson?

Mr. Chafe: There is a special office set up at Pearson under the management of the airport manager. You have to call two days in advance to book your slot. Without going into a long story, the office opens at 9 a.m., and at 9.10 a.m. there are no slots left. Normally you wait 45 minutes on the phone line because of the system they have, and when you finally get through you are told that all the slots are gone.

Mr. Belsher: It is best, I guess, to walk in off the street and talk to them directly rather than phone.

Mr. Chafe: Well, you cannot do that because no one knows where they are located.

Mr. Angus: That is what I call security.

Mr. Chafe: I know where they are located; I am just jesting a little bit with you.

The Vice-Chairman: I thought there might be a supplementary from across the way.

Mr. Keyes: Absolutely, Mr. Chairman, if I may. This is a natural opening.

[*Traduction*]

M. Belsher: J'ignorais que les avions de ligne faisaient également partie de votre fief.

M. Chafe: Je ne représente pas les exploitants d'avions de ligne. Je disais tout simplement que nous devons leur faire concurrence pour avoir accès à l'aéroport. Bien souvent, on dit qu'un avion d'affaires avec trois ou quatre personnes à son bord ne devrait pas avoir la priorité sur un gros appareil qui transporte 200 personnes. Je ne le conteste pas, mais par ailleurs, un avion d'affaires devrait être mis sur un pied d'égalité avec un avion de transport régional qui transporte moins de passagers que nous. Et cela arrive. Bien souvent, nos appareils ont plus de 10 ou 15 personnes à bord.

M. Belsher: Quelles sont les autres solutions pour un homme d'affaires qui vient à Toronto, s'il ne peut pas atterrir à l'aéroport Pearson?

M. Chafe: Il n'y a pas d'autres possibilités pour les gros avions à réaction et un bon nombre de nos membres utilisent de tels avions. Il n'existe pas, à proximité de Toronto, d'autres aéroports que l'aéroport Pearson qui permette d'arriver à temps pour s'occuper de ses affaires. Nous pouvons atterrir sur l'île de Toronto ou à Buttonville avec des King Beechcraft et d'autres avions de ce genre. Les pistes de l'aéroport de l'île de Toronto et de celui de Buttonville ne sont toutefois pas suffisantes pour des appareils du type Challenger ni pour les Lear jets. Il n'est pas possible d'atterrir à ces aéroports ou d'en décoller en toute sécurité avec de tels appareils.

M. Belsher: Les avions plus petits peuvent-ils aller à l'île de Toronto et à Buttonville?

M. Chafe: Nous faisons de notre mieux pour que nos petits appareils utilisent ces aéroports.

M. Belsher: Je voudrais savoir par curiosité qui contacte un homme d'affaires qui veut pouvoir atterrir quelque part. Passe-t-il par votre association ou s'adresse-t-il directement à la tour de contrôle de l'aéroport Pearson?

M. Chafe: Il existe un bureau spécial à Pearson, qui relève du directeur de l'aéroport. Il faut appeler deux jours d'avance pour réserver un créneau. Je ne tiens pas à me mettre à expliquer la question de long en large, mais je signale que le bureau est ouvert à partir de 9 heures et que dès 9h10 il ne reste plus de créneaux. Normalement, on attend 45 minutes au téléphone à cause du système utilisé par ce bureau et quand on arrive à parler au préposé, il dit que tous les créneaux sont réservés.

M. Belsher: Je suppose qu'il vaut mieux aller parler directement au responsable que de lui téléphoner.

M. Chafe: C'est impossible, car personne ne sait où se trouve ce bureau.

M. Angus: C'est ce que j'appelle une bonne sécurité.

M. Chafe: Je sais où il se trouve; je voulais seulement plaisanter.

Le vice-président: Je pensais qu'il y aurait peut-être une question supplémentaire.

M. Keyes: Exactement, monsieur le président. C'est l'occasion de la poser.

[*Text*]

Here is a frustration, Mr. Chafe. When I am sitting in Toronto International Airport aboard a flight, ready to take off, with 220 people aboard the plane, and we are waiting and waiting, and the reason we are waiting is because in comes a little business jet with one or maybe two people on it, I say, why is it that this business jet, or any business jet for that matter, in our major metropolitan hub airport in central Canada—Pearson International—is being allowed to land at Pearson when that same jet can land at Mount Hope Airport in Hamilton and that businessman can be driven in a comfortable limousine with a phone, television, and bar, where he can conduct business, from Hamilton to downtown Toronto in almost the same period of time as it takes from Pearson International Airport to downtown Toronto? It is 10 minutes difference. That is all it is, President Chafe: 10 minutes difference. And you will have plenty of slots in Hamilton to land that business jet. The world does not centre at Pearson International.

Now, beyond that question, I look at your example on cabotage of a company in Harrisburg, Pennsylvania, that owns and operates five plants, and they want to pick up some people in Hamilton to do business in the Maritimes.

• 1615

I like sometimes to put myself in someone else's shoes. In Hamilton, we have—for lack of another name that comes to mind—Peninsulair service. Has anyone ever pointed out to this unknown or unidentified U.S. company from Harrisburg that it could fly directly from Harrisburg, as it does, to the Maritimes to do business in the Maritimes, and a flight could leave Mount Hope with the Hamilton contingent and go to the Maritimes, probably for a cheaper end price than flying from Harrisburg, land at Hamilton, pay the fee, take off—which would increase fuel costs because of take-off—and land again in the Maritimes? Then they could all meet quite comfortably in the Maritimes, and probably for less money.

Mr. Chafe: I will deal with the first one. You are waiting on the runway for that business jet with two people on board. How would you feel if you were waiting for a commuter carrier with two people on board? How would you feel if you knew that the business jet is perfectly compatible and can use the same separation criteria as any airline aircraft and does not cause any extra separation requirement, but the commuter carrier does? How would you feel if the business jet had 14 executives on board who were about to bring a major improvement in a major industry in and around southwestern Ontario?

Now, to answer your question about going to Hamilton, with due respect, sir, I challenge you to get from Hamilton to downtown Toronto at peak hour in the time you are quoting. I tried it myself during the peak hour, and it took me as long to come from Hamilton to downtown Toronto as it took me to fly from Ottawa to Toronto and more.

[*Translation*]

Ce que je trouve frustrant à l'aéroport international de Toronto, monsieur Chafe, c'est de devoir attendre indéfiniment dans un appareil prêt à décoller, qui a 220 personnes à son bord, à cause de l'arrivée d'un petit jet d'affaires qui ne transporte qu'une ou deux personnes. Pourquoi permet-on au jet d'affaires d'atterrir à l'aéroport qui est le pivot du centre du Canada, l'aéroport international Pearson, alors qu'il pourrait atterrir à l'aéroport Mount Hope d'Hamilton, et que ces hommes d'affaires pourraient se rendre de Hamilton au centre de Toronto assis dans une limousine confortable équipée d'un téléphone, de la télévision et d'un bar, presqu'aussi vite que s'ils venaient de l'aéroport international Pearson? Cela prend 10 minutes de plus, c'est tout, monsieur Chafe. Et il y a beaucoup de créneaux libres à Hamilton pour les jets d'affaires. Le centre du monde ne se trouve pas à l'aéroport international Pearson.

Je songe par ailleurs à un exemple que vous avez cité, celui d'une société de Harrisburg, en Pensylvanie, qui possède et exploite cinq usines et qui veut aller prendre à Hamilton des gens qui doivent aller en mission dans les Maritimes.

Il m'arrive de me mettre à la place des autres. À Hamilton, il existe un service péninsulaire... il n'y a pas d'autre mot qui me vient à l'esprit. A-t-on jamais signalé à cette société de Harrisburg inconnue ou non identifiée qu'il y avait moyen d'aller directement de Harrisburg dans les Maritimes pour y faire des affaires et qu'il y aurait moyen de prendre à l'aéroport Mount Hope un vol qui conduirait les gens de Hamilton dans les Maritimes, et que cela coûterait probablement moins cher en fin de compte que de venir de Harrisburg, d'atterrir à Hamilton, de payer la taxe, puis de décoller et d'aller atterrir dans les Maritimes, ce qui coûte plus cher en carburant à cause du décollage supplémentaire? Tout le monde pourrait aller se retrouver dans les Maritimes après avoir voyagé confortablement, et cela coûterait probablement moins d'argent.

M. Chafe: Je répondrai d'abord à la première question. Vous dites que vous attendez sur la piste à cause d'un jet d'affaires qui transporte deux personnes. Et si vous deviez attendre à cause d'un avion de transport régional qui n'a que deux personnes à son bord? Comment vous sentiriez-vous si vous saviez que le jet d'affaires est parfaitement compatible et qu'il peut se soumettre aux mêmes critères de séparation que n'importe quel avion de ligne alors que ce n'est pas le cas de l'avion de transport régional? Qu'en penseriez-vous s'il s'agissait d'un avion d'affaires ayant à son bord 14 cadres d'entreprise sur le point d'apporter une amélioration importante dans une grande entreprise du sud-ouest de l'Ontario ou des régions avoisinantes?

Pour répondre à votre question à propos de la possibilité d'aller à Hamilton, sauf votre respect, je vous mets au défi de faire le trajet entre Hamilton et le centre de Toronto aux heures de pointe aussi rapidement que vous ne le dites. J'ai essayé moi-même pendant les heures de pointe et il m'a fallu aussi longtemps pour me rendre de Hamilton au centre de Toronto que pour le trajet d'Ottawa à Toronto en avion, et même plus.

[*Texte*]

Mr. Keyes: It is a 55-minute flight, by the way. Thanks for confirming the time.

Mr. Chafe: But it took me two hours to get from Hamilton to downtown Toronto.

Mr. Keyes: Let me draw you a new map, then, Mr. President, because you are going the wrong way.

Mr. Chafe: I would like for you and me to do it at 5 p.m. and see how quickly we can get there. It is a great parking lot. Believe me, it is a lovely parking lot between Toronto and Hamilton. Then you have a country road to ply.

Mr. Keyes: Only going west at 5 p.m.

Mr. Chafe: That is right, but that is the time we are talking about getting these people in and out of there.

Mr. Keyes: But you are going east from Hamilton to Toronto.

Mr. Chafe: Yes, but how do you get there? If you land in the morning, you have to get back to the aircraft; that is the name of the game.

The other thing is that I challenge you to put 14 people into a limousine, and quite often this is what we are carrying. There is no difference between our using the scenario you are using and your saying the same thing. If you look at my graph, it shows the—

Mr. Keyes: How do you get 14 people from Pearson to downtown Toronto?

Mr. Chafe: In the aircraft. We get into Toronto and we quite often hold the meetings right at the the hotels at the airport.

Mr. Keyes: Hamilton has marvellous facilities.

Mr. Chafe: Except that it does not have the proper ground facilities and hangar space to service our aircraft; this is another problem at Hamilton. There are a lot of problems with Hamilton. If you could get the proper road infrastructure and the proper ground rapid communication between Hamilton and Toronto, we would not be averse to using it, provided you had the facilities required to service our aircraft, including hangaring, servicing, parts depots, fixed-space operators, appropriate meeting facilities and so on. They are not there today.

We are not averse to going to that type of facility, provided they can serve our needs. At the present, it will not serve our needs. Hamilton at the moment is absolutely impossible, from a business point of view, to conduct business in Metropolitan Toronto.

Mr. Keyes: When was the last time you checked into it?

Mr. Chafe: We have checked into it constantly ever since this shambles started.

Mr. Keyes: I will take you on a personal tour of Hamilton, President Chafe, and show you that a lot of what you are saying is in fact outdated information and that those facilities do exist for your needs and for the servicing of aircraft.

[*Traduction*]

M. Keyes: Soit dit en passant, ce vol dure 55 minutes. Merci d'avoir confirmé.

M. Chafe: Il m'a fallu par contre deux heures pour me rendre de Hamilton au centre de Toronto.

M. Keyes: Je vais vous faire un nouveau plan, monsieur le président, car vous vous trompez de chemin.

M. Chafe: Je voudrais que nous fassions le trajet ensemble à 5 heures de l'après-midi; nous verrons combien de temps cela nous prendra. Entre Toronto et Hamilton, cela ressemble à un magnifique terrain de stationnement, croyez-moi. Il faut en plus emprunter une route de campagne.

M. Keyes: Uniquement si on va en direction ouest à 5 heures de l'après-midi.

M. Chafe: C'est exact, mais c'est l'heure dont on parle pour les trajets.

M. Keyes: Mais vous allez en direction est quand vous vous rendez de Hamilton à Toronto.

M. Chafe: Oui, mais comment s'y rendre? Quand on atterrit le matin, il faut inmanquablement retourner prendre son avion.

Par ailleurs, je vous défie de mettre 14 personnes dans une limousine et c'est bien souvent le nombre de personnes que transportent nos appareils. Le problème est du pareil au même. Mon graphique montre...

M. Keyes: Comment vous arrangez-vous pour amener 14 personnes de l'aéroport Pearson au centre de Toronto?

M. Chafe: En avion. Nous arrivons à Toronto et bien souvent nos réunions ont lieu dans les hôtels de l'aéroport.

M. Keyes: Il existe de merveilleuses installations à Hamilton.

M. Chafe: Sauf qu'il n'y a pas d'installations au sol adéquates ni d'espace suffisant dans les hangars pour pouvoir faire l'entretien de nos appareils; c'est un problème supplémentaire. Il y a beaucoup de problèmes à Hamilton. Nous ne serions pas réticents s'il y avait l'infrastructure nécessaire et un système de communication rapide par voie terrestre entre Hamilton et Toronto, pour autant que l'on y trouve les installations nécessaires pour faire l'entretien de nos appareils, y compris des hangars suffisants, des entrepôts pour les pièces, des salles de réunion suffisantes et ainsi de suite. Ce n'est pas le cas à l'heure actuelle.

Nous ne refusons pas d'utiliser ce genre d'installations, pour autant qu'elles répondent à nos besoins, ce qui n'est pas le cas pour le moment. À l'heure actuelle, du point de vue des gens d'affaires, il est absolument impossible de passer par l'aéroport de Hamilton pour aller dans le centre-ville de Toronto.

M. Keyes: Quand avez-vous vérifié pour la dernière fois?

M. Chafe: Nous vérifions constamment depuis que nous avons tous ces problèmes.

M. Keyes: Je vous ferai visiter personnellement l'aéroport de Hamilton, monsieur le président Chafe, et je vous montrerai qu'une bonne partie des informations que vous avez ne sont plus bonnes et que l'on y trouve le genre d'installations susceptibles de répondre à vos besoins et de vous permettre d'assurer l'entretien des appareils.

[*Text*]

Mr. Chafe: I am sorry, Mr. Chairman, I was there personally this past May. I was there and I did an inspection of the facilities. At this point in time they do not meet our requirements. I would be very happy to do the tour with you. If you can convince not me but my senior executive officer that it is a viable entity, good luck to you; that is all I can say. I would happy to support it.

Mr. Chairman, there is another one he left hanging out there. I forget the second supplementary question you posed.

Mr. Keyes: Flying from Hamilton to the Maritimes.

• 1620

Mr. Chafe: Oh yes, the privatizing issue that you are talking about. The difficulty of what you are proposing is, fine, you may have the facilities to go into Hamilton and fly that aircraft across the country, but you cannot conduct your business en route. That is one of the things that deters you from that. The other problem is that you do not necessarily have the direct route of flight that you can operate and do the hopping in and out that you want to do and then to back-track from the meeting and be able to conclude your business en route back to the drop-off point. There are significant reasons of security involved here as well. All we are saying is that we would like the U.S. businessman to have the same privileges that we have in the United States. That is all we are really asking for.

Mr. Keyes: For one thing, you are right, the security issue. Heavens, if I owned a major corporation such as you are talking about in Harrisburg, I would not want to put all my executives on the same plane anyway. But aside from that issue, you were also discussing the issue of flying from Hamilton to the Maritimes and the opportunity of that firm. When I put myself in the other shoes of, say, Peninsulair, I want to try to protect the regional carriers in Canada. Yes, there is going to be a little inconvenience to these executives. They will not be able to spend two hours talking on the plane on that particular piece of route, but for Pete's sake, we are also talking about an industry in Canada that may need some protection against the idea of suddenly... Some of these airlines exist in Canada to service Canadians or visiting American executives, etc., to do the job here in Canada. I want to hear from these people too before I can—

Mr. Chafe: Let me answer that particular aspect, if I may, Mr. Chairman. How would you like it if the plant in Hamilton as a result of this problem was closed down and moved south of the border where they do not have the problem? Then your commuter airline will not even have any passengers to fly out to the Maritimes because that firm is the one that is generating the passengers they are carrying. That is the real danger you are running here.

I know of at least two companies right now, because of the situation at Toronto, that had planned to do business in Canada and moved it south of the border rather than do it in Canada because of the airport access problem. We are in

[*Translation*]

M. Chafe: Je regrette, monsieur le président; j'y suis allé au mois de mai. J'ai fait personnellement une inspection des installations. Pour le moment, elles ne répondent pas à nos exigences. Je serais très heureux de faire la visite avec vous. Essayez un peu de convaincre mon grand patron que c'est une solution viable; je vous souhaite bonne chance, c'est tout ce que je peux vous dire. Si vous y arrivez, je serai volontiers d'accord.

Monsieur le président, il reste une autre question. J'ai oublié la deuxième question supplémentaire que vous avez posée.

M. Keyes: C'était à propos de l'arrêt à Hamilton pour aller dans les Maritimes.

M. Chafe: Ah oui, c'est la question de la privatisation. Le problème, avec votre proposition, c'est que l'on a beau avoir les installations voulues à Hamilton et pouvoir aller dans tout le pays à partir de cet aéroport, on ne peut tout de même pas faire des affaires en route. C'est une des raisons qui dissuade les gens. L'autre problème, c'est que l'on ne peut pas nécessairement faire un vol direct et qu'il est difficile de faire tout ce que l'on veut faire, et de quitter la réunion tout en pouvant continuer en route vers l'endroit où il faut se rendre. On ne le fait pas non plus pour des raisons de sécurité. Toute ce que nous voulons dire, c'est que nous voudrions que les gens d'affaires américains jouissent des mêmes privilèges que ceux que nous avons aux États-Unis. C'est tout ce que nous demandons en fait.

M. Keyes: Il y a d'une part, vous avez raison, la question de la sécurité. Bon Dieu, si je possédais une grosse société comme celle de Harrisburg dont vous parlez, je ne voudrais pas que tous mes cadres supérieurs se trouvent dans le même avion. Cela mis à part, vous parliez également du trajet de Hamilton vers les Maritimes à propos de cette entreprise. Lorsque je me mets à la place de quelqu'un d'autre, de *Peninsulair*, par exemple, je veux essayer de protéger les compagnies aériennes régionales du Canada. Effectivement, cela causera quelques inconvénients à ces cadres. Ils ne pourront pas parler pendant deux heures dans l'avion sur ce trajet mais bon sang nous avons également au Canada une industrie qui a besoin d'être protégée contre... Certaines de ces compagnies aériennes sont au service des Canadiens ou des cadres d'entreprises américains qui viennent au Canada, et ainsi de suite et elles sont là pour faire le travail ici, au Canada. Je veux entendre les représentants de ces compagnies avant...

M. Chafe: Je voudrais répondre à cela, monsieur le président. Aimeriez-vous que l'usine de Hamilton ferme ses portes et déménage aux États-Unis où le problème est inexistant à cause de cela? Alors, votre compagnie aérienne régionale n'aura même pas suffisamment de passagers pour assurer la liaison avec les Maritimes parce que les passagers sont précisément des gens de cette entreprise. Voilà le risque que l'on coure.

Pour le moment, je connais au moins deux compagnies qui comptaient s'établir au Canada et qui ont préféré aller s'installer aux États-unis à cause du problème d'accès à l'aéroport de Toronto. Si nous ne faisons pas quelque chose

[*Texte*]

danger if we do not do something about this problem and open it up a little more to the large corporations, whose time is valuable to them. Their methods of doing business should not be inhibited because they are not taking anything away from the regional carriers. In fact, by enhancing their business and making it grow, they are providing more revenue for those regional carriers.

Mr. Keyes: Mr. Chairman, President Chafe may convince me of that and the moving of a major company in Hamilton if it was just the inconvenience of flying that was doing it and not the present economic condition that we are facing, etc., in this country.

Mr. Schneider: I admire the spirited drive to put Hamilton back on the map. I can sit and listen to it and listen to it.

Mr. Keyes: It has always been on the map. What are you talking about?

Mr. Schneider: I am from the Prairies, and the only corporate jet I can think of with 14 people has Canadian or Air Canada written on the side of it. My way of introduction, saying that perhaps the problem you are citing with respect to these larger corporate jets is... I will not put it that way, but a different way. Could you tell me, is this a significant problem or are we really talking about problems that are encountered in the private business aircraft world as indicated by the twin-prop jobs?

Mr. Chafe: No, no, they are not the twin-prop jobs. The vast majority of our members operate larger aircraft. They have a mixture in the fleet, but it is the larger aircraft operations that are the problem. In your part of the country, as a matter of fact, we have two or three such operators. They are not directly in the area you represent, but out of Edmonton, for example, one of our members operates a 727.

In British Columbia there are large Cessna-type aircraft utilized by the British Columbia Telephone Company; in Regina itself there are two or three companies that operate the larger jet aircraft; we have a number in Toronto and a very heavy concentration in Calgary, where we even own DASH-8 aircraft that are operating there.

Mr. Schneider: A DASH-8 could land in this room.

Mr. Chafe: A DASH-8 can land on a short runway. As I said, where we can use the short runways we are using them. I am not sure what you are trying to get me to answer here; is it on the access or the cabotage problem?

Mr. Schneider: What I am trying to get at, I guess, is a question I have written down here. Simply, help me understand why anybody would want to fly a private business aircraft into Toronto's Pearson International Airport when I am sure any Lear jet I have ever seen could land in Buttonville.

[*Traduction*]

pour essayer de régler le problème et pour faciliter un peu l'accès à l'aéroport pour les grandes sociétés dont le temps est précieux, nous courons le risque de les perdre. Il ne faut pas les empêcher d'appliquer leurs méthodes habituelles, car elles n'enlèvent rien aux compagnies régionales. En réalité, ces entreprises leur font faire plus d'affaires et font augmenter leurs recettes.

M. Keyes: Monsieur le président, M. Chafe arrivera peut-être un jour à me convaincre qu'une grande entreprise est partie de Toronto uniquement en raison des problèmes que posent les déplacements en avion et non à cause de la situation économique actuelle.

M. Schneider: J'admire les efforts enthousiastes qui sont faits pour redonner de l'importance à Hamilton. Je ne me lasse pas d'écouter.

M. Keyes: Hamilton a toujours été un centre important. De quoi parlez-vous?

M. Schneider: Je viens des Prairies, et le seul jet d'affaires capable de transporter 14 personnes est un appareil de Canadien ou d'Air Canada. En guise d'introduction, je dirais que le problème dont vous parlez au sujet de ces gros avions d'affaires... Je ne présenterai pas la question de cette façon, mais plutôt d'une façon différente. Pourriez-vous me dire s'il s'agit d'un problème important ou si nous parlons des problèmes qu'ont les avions d'affaires privés, notamment les bimoteurs?

M. Chafe: Non non, il ne s'agit pas de bimoteurs. La forte majorité de nos membres ont de plus gros appareils. Il y a des appareils de toutes sortes, mais ce sont les entreprises qui ont de gros appareils qui posent des problèmes. Je vous signale qu'il existe deux ou trois entreprises de ce genre dans votre région. Elles ne se trouvent pas directement dans la région que vous représentez, mais je vous dirai par exemple qu'un de nos membres a un 727 à Edmonton.

En Colombie-Britannique, la British Columbia Telephone Company utilise de gros appareils de modèle Cessna; à Regina, il y a deux ou trois compagnies qui ont de gros réactés; il y en a plusieurs à Toronto et il y en a beaucoup à Calgary, où il y a même un DASH-8.

M. Schneider: Un DASH-8 pourrait atterrir dans cette pièce.

M. Chafe: Un DASH-8 pourrait atterrir sur une petite piste. Comme je l'ai dit, nous utilisons toujours les petites pistes quand c'est possible. Je ne sais pas très bien quelle réponse vous essayez d'obtenir de moi; me posez-vous une question au sujet du problème de l'accès ou de celui du cabotage?

M. Schneider: J'essaye de poser une question que j'aie là sous les yeux, je suppose. Je voudrais tout simplement que vous m'aidiez à comprendre pourquoi tout le monde voudrait atterrir avec un avion d'affaires privé à l'aéroport Pearson de Toronto alors que n'importe quel Lear Jet que j'ai vu pourrait atterrir à Buttonville.

[*Text*]

• 1625

Mr. Chafe: There are two or three things wrong with that, sir. First, the experts in the industry will tell you that with those types of aircraft, it is not a safe operation on a runway less than 5,000 feet. Buttonville is about 3,400 feet, I believe. Do not hold me to that, but it is somewhere between 3,000 and 4,000 feet.

The other problem with Buttonville is that you do not have a full IFR approach or an instrument approach where you can utilize the equipment on the aircraft to get in and out in bad weather conditions. In the case of Toronto Island, you cannot operate a jet aircraft in and out of the island. There is a ban on it.

Mr. Schneider: I was just waiting for someone to come before this committee whose business it is to update the 1974 air bilateral, which is what I will call it because of the trouble I have with the other name, particularly if one would make mention of private aircraft. I think a statement of yours on page 10 might need a word included, because it seemed to pull me out of the area that I think you were involved in. That is the second line, where it says, "foreign private aircraft operators". I suspect you meant to include the word "business", or are you talking about all kinds of aircraft?

Mr. Chafe: Private aircraft could be used for either business or pleasure. The problem is with the private business aircraft. It does not apply to the private pleasure aircraft.

Mr. Schneider: In my reference earlier to Hugh Hefner's bunny jet, I assumed you meant just private aircraft. I think you expressed a concern that if we were not careful we might regulate the smaller aircraft out of business in the larger airports. I trust that is one of your concerns.

Mr. Chafe: That is one of my concerns. I am primarily concerned, though, with the fact that you may cause the extension or the demise of business aviation as such, with an adverse effect on business in general in this country and an adverse effect on the overall economy.

Mr. Schneider: With respect to not flying a direct linkage, it seems to me that all you really have to do when you come to a foreign country is file a flight plan and advise customs. Beyond that, I see customs having no further role. Why would an aircraft operator file a flight plan that shows two destinations in Canada? Why does he not just file a flight plan showing one destination?

Mr. Chafe: The regulations require us to state the intended purpose of our flight, and our companies do not try to avoid the law. We want to abide by the law, and we do not want to run the risk of having the aircraft confiscated, which is one of the things customs could do if they caught you in violation of the rules. In any event, the driving force is that we are law-abiding citizens and we want to be that way. We insist on our people operating that way.

Mr. Schneider: I have flown in the United States myself several times, and I now understand there are different rules there than in Canada, but never did I ever feel intimidated in not taking that aircraft to another destination once there.

[*Translation*]

M. Chafe: Il y a deux ou trois problèmes, monsieur. Le premier, c'est que les experts dans ce domaine vous diront qu'il est dangereux d'utiliser ce type d'appareil sur une piste de moins de 5,000 pieds de long. Celle de Buttonville a environ 3,400 pieds de long, si je ne m'abuse. De toute façon, elle a une longueur de 3,000 à 4,000 pieds.

L'autre problème à Buttonville, c'est qu'il n'y a pas d'approche aux instruments possible et que l'on ne peut pas utiliser les instruments de bord pour atterir et pour décoller par mauvais temps. En ce qui concerne l'île de Toronto, on ne peut pas y faire atterrir ni décoller un avion d'affaires. C'est interdit.

M. Schneider: J'attendais justement l'occasion de voir devant ce comité un témoin qui a pour mission de mettre à jour l'Accord aérien bilatéral de 1974, que j'appelle ainsi parce que j'ai de la difficulté à retenir l'autre nom, surtout quand on parle d'avions privés. Je pense qu'il faudrait peut-être insérer un mot à la page 10 de votre mémoire car le texte ne précise pas le secteur que vous représentez. Il s'agit de la deuxième ligne où l'on trouve «foreign private aircraft operators». Je suppose que vous vouliez parler d'avions d'affaires ou pensiez-vous à toutes sortes d'avions?

M. Chafe: Les avions privés pourraient servir aussi bien aux affaires qu'à des fins récréatives. C'est l'expression «avions d'affaires privés» qui pose des problèmes car elle ne comprend pas les avions de plaisance.

M. Schneider: Tout à l'heure, lorsque j'ai parlé de l'avion à réaction de Hugh Hefner, j'ai supposé que vous parliez simplement d'avions privé. Vous craignez que si l'on ne fait pas attention, on risque d'interdire l'accès des grands aéroports aux petits appareils. Je pense que c'est une de vos préoccupations.

M. Chafe: Ce qui me préoccupe surtout, c'est que vous risquez de faire la pluie et le beau temps dans le domaine aérien, avec toutes les conséquences néfastes que cela pourrait avoir pour l'économie en général.

M. Schneider: En ce qui concerne les vols indirects, il me semble que lorsqu'on vient d'un pays étranger, il suffit de communiquer un plan de vol et de prévenir les douanes. Je ne vois pas d'autre intervention des douanes. Pourquoi une compagnie qui possède des avions devrait-elle communiquer un plan de vol sur lequel figurent deux destinations au Canada? Pourquoi ne pas présenter un plan de vol n'indiquant qu'une seule destination?

M. Chafe: Nous sommes obligés par les règlements de préciser l'objet de notre vol et nos sociétés n'essaient pas de contourner la loi. Nous tenons à respecter la loi et nous ne voulons pas courir le risque de nous faire confisquer l'appareil, ce que les douanes pourraient faire si nous ne respections le règlement. De toute façon, nous sommes des citoyens respectueux de la loi et nous voulons le rester. Nous insistons pour que nos membres respectent les règlements.

M. Schneider: Je suis allé plusieurs fois aux États-Unis en avion et je sais maintenant que les règlements américains sont différents des canadiens, mais on n'a jamais essayé de m'intimider pour me convaincre de ne pas me diriger vers

[*Texte*]

Sure, you make application on your flight plan or you file a flight plan and advise customs. They ask you why you are there, and that is the end of it. They did not ask me if I intended to do business in that community, another community or other communities.

Mr. Chafe: The only problem, Mr. Chairman, is the fact that the law requires American aircraft coming into this country to do certain things, and that is what the customs law requires. As I said, we abide by the law; we do not try to circumvent it.

I have one final word. I have to take exception to your reference to Hugh Hefner. I would ask you to go out and visit some of our companies. Look at our actual operations in your own riding and see what business aircraft are doing. I can assure you we are not in the business Hugh Hefner is in. We are in legitimate business. We are trying to make the economy in this country move, and we need your help in getting that done. I am sure we both have the same objectives in this area. Thank you.

The Vice-Chairman: I do not think that was the intent.

Mr. Schneider: Not at all. I made reference to how I thought the absence of a word in your report lured me into thinking you were talking not about business but pleasure aircraft. I could not imagine for a minute a $30 million private, not-for-business aircraft.

• 1630

Mr. Chafe: I am very happy you clarified what you were thinking, because I misunderstood you.

The Vice-Chairman: Thank you very much for your presentation, Mr. Chafe.

Mr. Chafe: Thank you very much, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: Air Canada is not available at 9.30 a.m. tomorrow. They will be rescheduled for Montreal.

Mr. Angus: They cancelled the route.

The Vice-Chairman: Apparently one of the individuals who was involved in this area was called away on personal business. There cannot be a replacement on short notice, so they will make their presentation in Montreal.

As a result, this meeting stands adjourned until 11 a.m. tomorrow.

[*Traduction*]

une autre destination avec mon avion une fois arrivé là. Là-bas, on présente, bien sûr, une demande sur le plan de vol ou on propose un plan de vol et on prévient la douane. On demande pourquoi vous êtes là, un point c'est tout. On ne m'a pas demandé si je comptais aller faire des affaires à tel ou tel endroit précis.

M. Chafe: Le seul problème, monsieur le président, c'est que la loi douanière impose certaines conditions aux avions américains qui viennent au Canada. Je le répète, nous respectons la loi, nous n'essayons pas de la contourner.

Une dernière remarque. Votre allusion à Hugh Hefner m'offusque. Je voudrais que vous visitiez certaines de nos sociétés. Voyez un peu ce qui se passe dans votre propre circonscription et ce que font les compagnies d'avions d'affaires. Je vous assure que nous ne sommes pas dans le même secteur que Hugh Hefner. Nous avons des activités légitimes. Nous essayons de relancer l'économie du Canada et nous avons besoin de votre aide pour y arriver. Nous poursuivons, j'en suis sûr, tous les deux les mêmes objectifs. Merci.

Le vice-président: Je ne pense pas que ce soit ce que le député voulait dire.

M. Schneider: Pas du tout. J'ai dit que le fait de ne pas arriver à trouver un certain terme dans votre mémoire m'a porté à croire que vous ne parliez pas d'avions d'affaires mais d'avions de plaisance. Il ne me serait pas venu à l'idée un seul instant qu'un avion privé de 30 millions de dollars ne soit pas un avion d'affaires.

M. Chafe: Je suis très heureux que vous ayez précisé votre pensée, parce que je vous avais mal compris.

Le vice-président: Merci beaucoup pour votre exposé, monsieur Chafe.

M. Chafe: Merci beaucoup, monsieur le président.

Le vice-président: Les représentants d'Air Canada ne pourront pas venir à 9h30 du matin demain. Ils iront témoigner à Montréal.

M. Angus: Ils ont supprimé la ligne.

Le vice-président: De toute apparence, un des témoins a dû s'absenter pour des raisons personnelles. On ne peut pas le remplacer immédiatement; ils iront donc témoigner à Montréal.

Par conséquent, la séance est ajournée jusqu'à demain à 11 heures.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des poste
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Ottawa-Carleton Economic Development Corporation:

Len Potechin, Chairman of the Board;

Keith McGruer, President and General Manager;

Michael Church, Chairman of the Air Services Committee.

From the Canada Business Aircraft Association:

Ron Chafe, President.

TÉMOINS

De la Société de développement économique d'Ottawa-Carleton:

Len Potechin, président du Conseil;

Keith McGruer, président et directeur général;

Michael Church, président du Comité de services aériens.

De Canada Business Aircraft Association:

Ron Chafe, président.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 3

Thursday, November 22, 1990

Chairman: Robert Corbett

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 3

Le jeudi 22 novembre 1990

Président: Robert Corbett

Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on

Canada–United States Air Transport Services

Procès-verbaux et témoignages du Comité spécial sur les

Services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

University of Toronto

RESPECTING:

Order of Reference relating to Canada–United States Air Transport Services

CONCERNANT:

Ordre de renvoi relativement aux services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989–90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989–1990

35345

SPECIAL COMMITTEE ON CANADA-UNITED STATES AIR TRANSPORT SERVICES

Chairman: Robert Corbett

Vice-Chairman: Ken Atkinson

Members

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Stan Keyes
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

Pursuant to Standing Order 114(3):

On Monday, November 19, 1990:

Ross Belsher replaced Harry Chadwick.

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Président: Robert Corbett

Vice-président: Ken Atkinson

Membres

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Stan Keyes
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

Conformément à l'article 114(3) du Règlement:

Le lundi 19 novembre 1990:

Ross Belsher remplace Harry Chadwick.

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, NOVEMBER 22, 1990
(5)

[*Text*]

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met at 11:06 o'clock a.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Vice-Chairman, Ken Atkinson, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Joe Comuzzi, Stan Keyes, Denis Pronovost, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witness: *From the Canadian Air Traffic Control Association*: Karl Fisher, President.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

The witness made an opening statement and answered questions.

At 12:13 o'clock p.m., the Committee adjourned to 9:00 o'clock a.m. Monday, November 26, 1990, in Vancouver, British Columbia.

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 22 NOVEMBRE 1990
(5)

[*Traduction*]

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à 11 h 06, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Ken Atkinson (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Joe Comuzzi, Stan Keyes, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoin: *De l'Association canadienne du contrôle du traffic aérien*: Karl Fisher, président.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

Le témoin fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 13, le Comité ajourne ses travaux pour les reprendre à Vancouver (Colombie-Britannique), le lundi 26 novembre, à 9 heures.

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Thursday, November 22, 1990

• 1107

The Vice-Chairman: Order, please. I see a quorum.

Mr. Fisher, welcome to this committee. You were previously before the transport committee on numerous occasions in my short tenure here.

Mr. Carl Fisher (President, Canadian Air Traffic Control Association): On behalf of the Canadian Air Traffic Control Association, I wish to thank you for the opportunity of appearing before this special committee. While you are here to address all aspects of the Air Transport Agreement between Canada and the United States, I will confine my remarks to the subject of air traffic control.

To give you a little history on our association, the Canadian Air Traffic Control Association, known to most as CATCA, represents approximately 2,000 controllers, of which approximately 1,400 are currently operationally qualified. Those are the ones who control the airplanes. The others hold either supervisory, specialist, instructor, or trainee status.

We were formed in 1959 to represent the professional interests of controllers in matters of aviation safety and the efficient movement of air traffic in Canadian-controlled airspace.

We are pleased that the Hon. Doug Lewis, Minister of Transport, has pursued consultation with the aviation industry prior to entering into negotiations for a new bilateral agreement, and we trust the issues raised will be seriously considered.

Air traffic control experienced the impact of *Freedom to Move* and the subsequent impact of deregulation. In 1985 the government reduced the regulatory burden and put greater reliance on market forces to encourage lower costs, more competitive prices, and a wider range of services for shippers and the travelling public. Those objectives have been met, in spite of what appears to have been no consideration for the infrastructure of air navigational services supplied through Transport Canada.

Deregulation was recognized by CATCA as meaning an increase in air traffic, which is a positive thing provided the system has the necessary equipment and qualified personnel. The then Minister of Transport, the Hon. Don Mazankowski, stated that safety was also a major priority for all involved in the transportation sector.

• 1110

The government in 1985 was downsizing the Public Service, trimming its overhead, which sounds familiar. Today, it continues to strive for these same goals. In the past five years instrument flight rule traffic—instrument flight rule

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le jeudi 22 novembre 1990

Le vice-président: Je vois que nous avons le quorum; la séance est ouverte.

Bienvenue à notre comité, monsieur Fisher. Vous avez déjà comparu quelques fois devant le Comité des transports depuis que j'y suis.

M. Carl Fisher (président, Association canadienne du contrôle du trafic aérien): Au nom de l'Association canadienne du contrôle du trafic aérien, je désire vous remercier de cette occasion de comparaître devant le Comité spécial. Bien que votre rôle soit d'étudier tous les aspects d'une entente sur le transport aérien entre le Canada et les États-Unis, je me limiterai au sujet du contrôle du trafic aérien.

Je vais d'abord vous parler un peu de notre association. L'Association canadienne du contrôle du trafic aérien, ou ACCTA, représente environ 2,000 contrôleurs dont environ 1,400 sont accrédités et font le contrôle de la circulation des avions. Les autres ont des postes de superviseurs, de spécialistes, d'instructeurs ou de stagiaires.

L'Association a été fondée en 1959 pour représenter les intérêts professionnels des contrôleurs en ce qui touche la sécurité aérienne et l'efficacité de la circulation aérienne dans l'espace aérien de compétence canadienne.

Nous sommes heureux que Doug Lewis, le ministre des Transports, ait mené des consultations avec l'industrie de l'aviation avant de commencer les négociations sur une entente bilatérale. Nous croyons que les préoccupations formulées seront considérées avec sérieux.

Le contrôle de la circulation aérienne a subi les répercussions du rapport «Aller sans entraves» et de la déréglementation qui en a découlée. En 1985, le gouvernement a réduit le fardeau de la réglementation et a donné davantage de force au jeu du marché qui devait encourager la réduction des coûts et amener, des prix plus concurrentiels et une plus large gamme de services pour les expéditeurs et les voyageurs. Ces objectifs ont été atteints sans toutefois qu'on ait tenu compte de l'infrastructure des services de navigation fournis par Transport Canada.

L'ACCTA a reconnu que la déréglementation signifierait une augmentation de la circulation aérienne, ce qui pouvait être positif à la condition d'avoir le matériel et le personnel compétent nécessaires. Le ministre des Transports de l'époque, Don Mazankowski, a déclaré que la sécurité était également une priorité importante pour tout le secteur des transports.

En 1985, le gouvernement a réduit la taille de la Fonction publique pour réduire ses frais généraux, comme toujours. En effet, on poursuit les mêmes objectifs de nos jours. Au cours des cinq dernières années, le nombre de vols

[*Texte*]

means flying in all kinds of weather conditions; "blind flying" it is better known as—has increased by 50%, but the operational air traffic controller work force was reduced by 250 to its current strength of approximately 1,400.

In the history of air traffic control in this country, there has never been a downturn in IFR traffic. When we have hit recessions it has levelled off, but there has never been a decrease in IFR traffic. Today, the result is that we are short 300 controllers; and Transport's most optimistic guess is that the shortage will be overcome by 1996. Like true economic forecasting, you freeze the factors that will make your predictions suspect.

We currently have 1,400 operational controllers. We forecast that we will need 2,000 new controllers by the year 2000, taking into consideration upgrading of equipment and increase in traffic. The aviation world is forecasting a doubling of traffic by the year 2000. Of the 1,400 operational controllers, 900 can retire in the next five to six years. Today there are 360 operational controllers over the age of 45 who are in a position to retire. In the current training system you start off in the national school with 300, with a 50% success rate, which leaves 150. Then there is a 50% success rate in on-the-job training for licensing, which leaves 75 new controllers a year; and 10 times that is only 750 in the next 10 years. That has to be changed.

We recognize that Canadians should be given every opportunity to fly and we encourage and applaud the government for considering the options. However, we ask you to ensure that safe travel be paramount in your considerations and that any new agreement be introduced incrementally to reflect the capabilities of the support and safety network. Use the experience of *Freedom to Move* and deregulation to produce a better model and a less chaotic environment than currently exists.

Regarding equipment, Canada is still using 1950s technology, supplemented by 1970s technology advances. This should not encourage anyone considering that computer technology life cycle is approximately five years. Today's aircraft are significantly more sophisticated than the traffic control systems used to support them, which results in less efficient movement relative to what aircraft can do.

Transport Canada will complete a radar modernization program in 1992, providing they protect the planned expenditures. Today, I am aware that they have cancelled all travel on capital projects. The RAMP, the Radar Modernization Project, is a capital project which means it will be delayed because technicians and engineers cannot travel to the various sites to install and certify the new equipment. An automated air traffic system, called the CAATS, is projected

[*Traduction*]

IFR a augmenté de 50 p. 100. Il s'agit de vols aux instruments, dans toutes sortes de conditions météorologiques, également appelés vols sans visibilité. Or pendant la même période, nous avons perdu 250 postes de contrôleurs de la circulation aérienne et nous ne sommes plus qu'environ 1,400.

Dans toute l'histoire du contrôle de la circulation aérienne au Canada, il n'y a jamais eu de baisse de la circulation IFR. Pendant les récessions, il y a eu des plateaux, mais jamais de réduction du trafic. Le résultat aujourd'hui: il nous manque 300 contrôleurs et, d'après les prédictions les plus optimistes du ministère des Transports, cette pénurie durera jusqu'en 1996. Comme pour toutes les prévisions économiques, on a gelé les facteurs qui pourraient rendre suspectes les prédictions.

Nous avons actuellement 1,400 contrôleurs en fonction. Nous prévoyons qu'il nous faudra 2,000 nouveaux contrôleurs d'ici l'an 2000, compte tenu de la modernisation du matériel et de l'augmentation du trafic. Dans le monde de l'aviation, on prévoit que le trafic doublera d'ici l'an 2000. Des 1,400 contrôleurs en fonction, 900 pourraient prendre leur retraite d'ici cinq ou six ans. Il y a actuellement 360 contrôleurs qui ont plus de 45 ans et qui pourraient prendre leur retraite. Avec la formation donnée actuellement, on recrute 300 élèves pour l'école nationale et le taux de réussite est de 50 p. 100; il nous reste donc 150 élèves. Le taux de réussite pour la formation en cours d'emploi se terminant par un certificat est de 50 p. 100; il nous reste donc 75 nouveaux contrôleurs par année. Pour les dix prochaines années, cela nous donne donc 750 contrôleurs. Il faut remédier à la situation.

Nous reconnaissons qu'il faut donner aux Canadiens la possibilité de voyager par avion et nous encourageons et félicitons le gouvernement qui évalue les voies à suivre. Nous vous demandons toutefois de veiller à ce que la sécurité des vols soit parmi les considérations les plus importantes et que toutes les nouvelles ententes entrent en vigueur de façon graduelle, en fonction des capacités des services de soutien et de sécurité. Servez-vous de l'expérience acquise avec «Aller sans entrave» et la déréglementation pour produire un modèle meilleur et un environnement plus ordonné que la situation actuelle.

Au chapitre du matériel, précisons que le Canada utilise encore de la technologie des années 50 avec des améliorations du temps des années 70. Cela n'a rien d'encourageant, si l'on considère que le cycle de vie en informatique est d'environ cinq ans. Les aéronefs d'aujourd'hui sont beaucoup plus perfectionnés que les systèmes de contrôle du trafic qui régissent leurs déplacements. Par conséquent, la circulation est moins efficace que celle qui pourrait être permise par les aéronefs.

En 1992, Transports Canada terminera son programme de modernisation des radars, à condition que le budget de ce programme soit respecté. Or j'ai appris qu'on avait annulé tous les voyages des agents des projets d'immobilisations de Transports Canada. Le programme de modernisation des radars est un programme d'immobilisations qui sera donc retardé parce que les techniciens et les ingénieurs ne pourront se rendre aux divers endroits où du matériel doit

[*Text*]

to be available in 1996 to provide for a more flexible, safe and efficient movement of air traffic. I applaud the government for making that decision. Again, those dates reflect full speed ahead without restraint. Any deferral will delay implementation.

But where is Canada going with respect to satellite communications? What moneys have been allocated to make us competitive under automatic dependent surveillance? That is the use of satellites as a data link between aircraft and the ground-based air traffic control system, which is something of the future.

Selection, recruitment and training of air traffic controllers must be addressed. In our prediction 2,000 new controllers will have to be trained during the 1990s to replace the current work force and accept the forecast growth in aviation. Then this government will have invested approximately $1 billion in a system with a 70% failure rate.

Aviation experts and forecasters suggest that Open Skies could develop $15 billion worth of north-south trade. If so, then our key airports must be physically capable of receiving that increased usage. The expansions of Pearson and Vancouver are but the beginning. Southern Ontario and the British Columbia lower mainland must have co-ordinated airport development plans that have provincial support.

• 1115

Mr. Chairman and members of the committee, we encourage your committee to accept the premise of opportunities for economic growth that will help Canada be a vibrant part of global economy, but to use the wisdom of experience to recommend a plan that will move carefully and where implementation will be incremental. I think that is the key. Thank you.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Fisher. We will start the questioning with Mr. Comuzzi.

Mr. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): Welcome here this morning, Mr. Fisher. This is the first submission of the many we will be hearing in the next two or three weeks with respect to the infrastructure of what the concept of Open Skies will be about. Are we capable of handling the anticipated economic growth with our present infrastructure? I am pleased that you are the first person to present a submission, perhaps one of the most important submissions we will hear in the next period of time.

I asked the minister, and he assured us that we were not moving too quickly. But let me paraphrase the question again and give you some of our concerns, and from your vantage point perhaps you could address the issues.

The whole airline industry today is in a state of flux inasmuch as they do not know what the cost of fuel is going to be next week, and it is one of the most expensive products. We are in a recession. We do not know what the passenger

[*Translation*]

être installé et inspecté. Un système informatisé de contrôle aérien appelé CAATS devrait être disponible en 1996 et nous offrir une flexibilité, une sécurité et une efficacité accrues du trafic aérien. Je félicite le gouvernement de cette décision. Encore une fois, pour respecter les dates prévues, il faut aller de l'avant sans restriction. Toute hésitation retardera l'entrée en vigueur.

Que fait le Canada au sujet des communications par satellite? Quels crédits ont été accordés pour nous rendre concurrentiels dans le domaine de la surveillance dépendante automatisée? Il s'agit de l'utilisation de satellites comme relais de données entre les aéronefs et les systèmes de contrôle du trafic aérien au sol. C'est un domaine d'avenir.

Il faut également se pencher sur les problèmes de sélection, de recrutement et de formation des contrôleurs de la circulation aérienne. Nous prévoyons que 2000 nouveaux contrôleurs devront être formés pendant les années 90 pour remplacer la main-d'oeuvre actuelle et compenser la croissance prévue de la circulation. Le gouvernement aura alors investi environ un milliard de dollars dans un système de formation où le taux d'échec est de 70 p. 100.

Les experts en aviation estiment que l'ouverture des espaces aériens pourraient générer 15 milliards de dollars en échanges commerciaux Nord-Sud. Si c'est le cas, nos aéroports les plus importants devront être capables physiquement de recevoir cette augmentation de trafic. Les agrandissements des aéroports de Toronto et de Vancouver ne sont qu'un commencement. Il faut également pour le sud de l'Ontario et le sud-ouest de la Colombie-Britannique des plans d'expansion coordonnés des aéroports ayant l'appui des gouvernements provinciaux.

Monsieur le président, membres du comité, nous vous encourageons à accepter le principe d'une croissance économique qui contribuera à faire du Canada un intervenant de poids dans l'économie mondiale, mais nous vous incitons à tirer les leçons des expériences passées et nous recommandons un programme prudent et dont l'entrée en vigueur se fera graduellement. Je pense que c'est essentiel. Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Fisher. M. Comuzzi sera le premier intervenant.

M. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): Bienvenue, monsieur Fisher. C'est le premier de nombreux exposés que nous entendrons au cours des deux ou trois prochaines semaines au sujet du concept de l'ouverture des espaces aériens. L'infrastructure actuelle nous permettra-t-elle de faire face à la croissance économique prévue? Je suis content de ce premier exposé, le vôtre, peut-être le plus important de ceux qui nous seront présentés dans les jours qui viennent.

En réponse à une de mes questions, le ministre nous a assurés que nous n'allions pas trop vite. Permettez-moi de paraphraser ma question, de vous présenter nos craintes et vous pourriez peut-être me répondre en me donnant votre point de vue.

Toute l'industrie du transport aérien est actuellement en mouvement et se demande quel sera le coût du carburant la semaine prochaine puisque c'est l'un des produits les plus coûteux. Nous sommes en récession. Nous ne savons pas

[*Texte*]

load is going to be. In three months we will be moving into a brand-new terminal in Toronto. There are some proposals out that perhaps we should expand Terminal 1 and Terminal 2 without first waiting a little bit of time to see if Terminal 3 is going to work.

When our group had the in-depth review in the latter part of August and September of this year, something we had not considered was the apron. It is not the congestion in the sky but the movement of aircraft on the ground that is a real concern. They are building a huge superstructure on top of Terminal 1. I do not know how many millions of dollars it will cost, and it is just to control the apron traffic. Given the fact that because of cost constraints they closed your school in Cornwall, in 1986 I think it was—

Mr. Fisher: It was in 1985.

Mr. Comuzzi: In 1985. It is unequivocal that this is why we are in the terrible situation we are in today with respect to the availability of air traffic controllers. Given all of those considerations, can we, in your judgment, provide the necessary infrastructure for the safety of the air, which is completely within the responsibility of your people? The airlines are faced with many problems today. We have congestion on the tarmacs among other things. Can you give us some degree of assurance that if Open Skies were to come about—the concept that I think this government is trying to impose—could we, from your vantage point, handle any increase in traffic?

Mr. Fisher: It will be safe, but we will not be able to handle the increase in traffic with the current infrastructure. There will be delays to airlines, which is not cost effective. The airlines have said they lost in the area of $100 million last year because of air traffic control delays. I just came back from their annual meeting, and they are suffering right now because of the delays and because of the recession and where they are going.

That is a concern of ours, and that is why we say that if you are going to deregulate in the north-south route, then let us put a plan together for ten years, and let us take step by step what has to be required at a certain time. Then you add this amount of travelling, and then what it has to be five years from now, then eight years from now. Let us not just say, bang, tomorrow, as we did in 1985 when the structure was not available for it. You cannot overcome the air traffic control problem tomorrow, because we have been through that in the press and everything else. It is going to take a long time.

• 1120

The difficulty the aviation industry is facing today is the two objectives of the government. One is to decrease the deficit, but if you are going to decrease the deficit you cannot address the problem in aviation. The Aviation Safety Board in their investigations of air traffic control say very clearly it is going to take a huge infusion of money into their navigation system to overcome the problem. As I just said, we are going through cost restraints again, and this is going to delay our recovery again.

[*Traduction*]

quelle sera notre clientèle. Dans trois mois, nous aurons une toute nouvelle aérogare à Toronto. D'aucuns proposent que nous agrandissions les aérogares 1 et 2 sans attendre de voir comment ça ira avec l'aérogare 3.

Lorsque nous avons fait une étude approfondie du transport aérien à la fin d'août et au début de septembre, nous n'avons pas tenu compte de l'aire de trafic. Ce qui est préoccupant, ce n'est pas la congestion des aéronefs en vol, mais au sol. On construit une énorme structure au-dessus de l'aérogare 1. Je ne sais pas combien de millions de dollars cela coûtera mais cela ne servira qu'au contrôle de la circulation sur l'aire de trafic. Étant donné qu'on a fermé votre école de Cornwall en 1986, je crois, pour des raisons budgétaires. . .

M. Fisher: C'était en 1985.

M. Comuzzi: En 1985. Il est évident que c'est la raison des terribles problèmes de pénurie des contrôleurs que nous avons actuellement. Compte tenu de tout cela, pouvons-nous à votre avis offrir les services de soutien nécessaires à la sécurité aérienne qui est entièrement entre les mains de vos membres? Les lignes aériennes sont confrontées à de nombreux problèmes. Il y a la congestion au sol, entre autres. Pouvez-vous nous rassurer et nous dire qu'en cas d'ouverture des espaces aériens, ce concept que le gouvernement veut nous imposer, nous pourrons faire face à l'augmentation du trafic?

M. Fisher: La sécurité sera assurée mais nous ne pourrons pas faire face à l'augmentation de trafic avec les infrastructures actuelles. Les lignes aériennes subiront des retards, ce qui coûte cher. Les lignes aériennes ont déclaré qu'elles avaient perdu environ 100 millions de dollars l'an dernier à cause des retards dus au contrôle de la circulation aérienne. Je reviens tout juste de leur assemblée annuelle et elles affirment souffrir actuellement des retards, de la récession et des incertitudes quant à leur avenir.

Cela nous préoccupe et c'est pourquoi nous disons que s'il y a une déréglementation des routes Nord-Sud, il faut l'étaler sur 10 ans et évaluer les besoins pour chaque étape ou période. Il faut tenir compte de tous ces déplacements, ce que sera la situation dans cinq ans, dans huit ans. Ne faisons pas comme en 1985, alors que les structures n'étaient pas disponibles, en imposant soudainement cette déréglementation. On ne pourra pas régler les problèmes de contrôle du trafic aérien du jour au lendemain, et nous le savons parce que nous avons vu comment cela s'est passé autrefois. Il faudra du temps.

L'industrie de l'aviation aujourd'hui est confrontée aux problèmes des deux objectifs du gouvernement. D'une part, on veut réduire le déficit mais, pour ce faire, on ne peut pas remédier aux problèmes de l'aviation. Le Bureau de la sécurité aérienne a dit très clairement à la suite de son enquête sur le contrôle du trafic qu'il faudrait un investissement énorme dans les systèmes de navigation pour remédier au problème. Comme je viens de le dire, nous connaissons de nouveau les compressions budgétaires et cela retardera d'autant notre remise sur pied.

[*Text*]

I would not say deregulate north–south tomorrow. We do not oppose deregulation, but let us look down the road two years, four years, five years and ten years. Maybe you can go through it incrementally, because there is no use deregulating and then causing a bunch of delays to aircraft. You have the airport infrastructure, you have the system. That could be expedited if there is a large infusion of money into the air navigation system.

Our position is this: I do not think it is possible for government in today's environment to have the objective of decreasing the budget and overcoming the air navigation system problem. We believe the air navigation system should be operated as a separate agency paid for by the users, and the users have agreed to that. A lot of the western nations—Australia, New Zealand, Germany, Britain—have gone that way; the users have paid for it.

What they have done is to stay away from government policy and government objectives. They manage it in long–term planning. They have that capability. They have no political pressure to change their approach because of changes in the policy of the government of the day. And it is working very successfully.

For example, in Australia they have two years in the separate agency environment and they have decreased the cost to users and they are making money. You know, it is very difficult in today's environment, and I appreciate the minister's difficulty. You have the overall government objective to decrease the deficit and pay for the Persian Gulf situation, but in the meantime their navigation system is suffering.

I hope I have answered your question. I think north–south deregulation is a good thing, but it has to be done over incremental time; otherwise we shall be faced with deregulation as in 1985 when we had to put a cap on the number of airplanes that could go into Pearson International in an hour in order to accommodate them.

Mr. Comuzzi: You have said—and I think that is the area we would like to pursue—that the incremental changes should be made at times when the infrastructure can cope with the changes. Fundamentally, what we are saying is that by going into this concept now we are just not prepared to handle it. It is like closing Cornwall without having enough air traffic controllers.

Mr. Fisher: That is right.

Mr. Comuzzi: It seems that what we are experiencing in this area of transportation in this country is the pressure on the dollar, the pressure on the availability of funds. But whenever there is a restriction, the restriction comes in the cutting of infrastructure funds, yet not wanting to stop the business. What do you see as a logical solution? We know there has to be some opening up and a renegotiation of the 1974 agreement. What do you see, from your vantage point, as a logical solution? You may have answered it, but I would like to go through it once more.

[*Translation*]

Je ne suis pas d'accord pour que l'on déréglemente le trafic Nord–Sud du jour au lendemain. Nous ne sommes pas contre la déréglementation, mais il faut prévoir ce qui se passera dans deux ans, dans quatre ans, dans cinq ans et dans 10 ans. On pourrait procéder graduellement puisque cela ne servirait à rien de déréglementer tout en causant des retards pour les avions. Vous avez une infrastructure aéroportuaire et un système. On pourrait accélérer les choses en investissant de façon substantielle dans le système de navigation aérienne.

Voici notre position: je ne crois pas qu'il soit possible pour le gouvernement, dans le contexte actuel, d'avoir à la fois pour objectif la réduction du budget et la solution des problèmes du système de navigation aérienne. Nous estimons que le système de navigation aérienne devrait être exploité par un organisme distinct, financé par les utilisateurs. Les utilisateurs sont d'accord avec ce principe. Beaucoup de pays occidentaux comme l'Australie, la Nouvelle–Zélande, l'Allemagne et la Grande–bretagne l'ont fait: les utilisateurs ont payé cette conversion.

Ils se sont donc éloignés des politiques et objectifs du gouvernement. La gestion se fait selon une planification à long terme. Ils ont cette capacité. En effet, il n'y a pas de pression politique pour modifier les méthodes en fonction des changements de politique du gouvernement du jour. Et cela fonctionne très bien.

Ainsi, en Australie, ils ont un organisme distinct depuis deux ans et, déjà, ils ont réduit le coût pour les utilisateurs et l'organisme est rentable. Vous savez que le contexte d'aujourd'hui est très difficile et je comprends les problèmes du ministre. Il y a un objectif gouvernemental global qui est de réduire le déficit et de payer les dépenses découlant de la situation dans le golfe Persique, tandis que par ailleurs, le système de navigation en souffre.

J'espère avoir répondu à votre question. J'estime que la déréglementation Nord–Sud est une bonne chose mais qu'elle doit se produire graduellement. Autrement, nous aurons une déréglementation semblable à celle de 1985, où il a fallu plafonner le nombre d'avions par heure à l'aéroport international Pearson afin de tous les accueillir.

M. Comuzzi: Vous avez dit, et avec raison, que les modifications graduelles devaient se faire à des moments où l'infrastructure pourra le mieux s'y adapter. Fondamentalement, nous disons qu'on aurait tort de se lancer dans ce changement maintenant puisque nous ne sommes pas prêts. C'est comme lorsqu'on a fermé l'école de Cornwall alors que nous n'avions pas suffisamment de contrôleurs du trafic aérien.

M. Fisher: Vous avez raison.

M. Comuzzi: Je pense que le problème du secteur des transports au Canada, c'est le manque d'argent. Pourtant, dès qu'il y a des compressions budgétaires, on les applique aux fonds affectés aux infrastructures sans pourtant vouloir cesser de fonctionner. Voyez–vous une solution logique? Nous savons qu'il faut rouvrir et renégocier l'entente de 1974. Quelle est d'après vous la solution logique? Vous avez peut–être déjà répondu à cette question mais j'aimerais que vous y reveniez encore.

[*Texte*]

Mr. Fisher: It is not easy, I grant you, but you consider what we have for an infrastructure today, where we are going to be a year from now and two years from now, where we are going to be with the expansion of Pearson, where we are going to be with the expansion of Vancouver—those are the two most critical airports right now—and we are increasing a certain amount of traffic per year. When we get the new radar system on line, that is going to help us. There will be more efficiency. When we get the Canadian automated air traffic control system on line, that is going to help us staff-wise and we shall be more efficient, because you will have the same type of ground-based equipment capability that a lot of the new aircraft have today. The automated air traffic control system does not provide automatic air traffic control; it basically provides automatic transfer of data, which takes away a lot of the clerical work, and you can operate with fewer people. I do not have any problem with that.

• 1125

You have to take all those things into consideration, and it could be 10 years before you are into a fully deregulated environment. You have to address the air traffic control shortage and the infrastructure. It would have to be an overall plan put together the way it is today with government and the airports, with air traffic control management, and with industry. Industry has to be an integral part of it too.

Mr. Comuzzi: Is this the first opportunity you have had to address this issue of Open Skies, and will you have a continuing role to play as we proceed through this discussion process?

Mr. Fisher: This is the first opportunity I have had to address government officials on the Open Skies.

Mr. Comuzzi: As the process was being formulated, did they call the Air Traffic Control Association in?

Mr. Fisher: No.

Mr. Comuzzi: Mr. Chairman, Mr. Fisher mentioned two areas about RAMP project cancellation and the CAATS in his submission. I am wondering if he could explain in a little more detail, some time during the process, what those two things are.

The Chairman: I am sure we can catch that next time around, Mr. Comuzzi.

Mr. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Mr. Fisher, thank you for appearing before us this morning, and my apologies for being late. I had one of the old schedules that said you were here at 11.30 a.m., and I came over just on the off chance that communications had broken down again, which is not something new in terms of your industry.

Let me go back to a couple of areas that have already been touched on, just so I can get some clarification. Did you say that the reason travel for technicians, etc., for capital projects has been put on hold or frozen is directly related to a need to shift dollars to the Gulf? Did I hear you say that?

[*Traduction*]

M. Fisher: Je suis d'accord avec vous, ce n'est pas facile mais il faut tenir compte des infrastructures actuelles, des besoins que nous aurons dans un an ou dans deux ans, de l'agrandissement de l'aéroport Pearson et de celui de Vancouver qui sont les deux aéroports qui connaissent le plus de difficultés actuellement et de l'augmentation annuelle du trafic aérien. Lorsque nous aurons le nouveau système de radar, nous serons en bien meilleure posture. Nous pourrons être plus efficace. Lorsque nous aurons le système ir.formatisé de contrôle aérien, nous aurons besoin de moins de personnel et nous serons plus efficaces parce que nous aurons au sol le même genre de matériel que les avions perfectionnés d'aujourd'hui.

L'automatisation du système de contrôle du trafic aérien porte essentiellement sur le transfert des données, ce qui supprime beaucoup de tâches administratives, d'où une diminution des effectifs qui ne me dérange nullement.

Il faut tenir compte de tous ces éléments et il faudrait peut-être 10 ans avant d'en arriver à une déréglementation complète. Il faut résoudre les pénuries de contrôleurs du trafic aérien et d'infrastructure. Il faudrait un plan global, comme le plan actuel du gouvernement pour les aéroports; il porterait sur la gestion du contrôle du trafic aérien, et l'industrie devra faire partie intégrante de ce plan.

M. Comuzzi: Est-ce la première fois que vous avez l'occasion de parler de Ciels ouverts, et est-ce que vous allez continuer à jouer un rôle dans toute cette question?

M. Fisher: C'est en effet la première fois que je parle de Ciels ouverts à des fonctionnaires de l'État.

M. Comuzzi: Lors de l'élaboration du plan, a-t-on fait appel à l'Association canadienne du contrôle du traffic aérien?

M. Fisher: Non.

M. Comuzzi: Monsieur le président, dans son mémoire, M. Fisher a parlé de l'annulation du programme prévu de modernisation des radars et du CAATS. Au cours de nos délibérations, pourrait-il nous expliquer de façon un peu plus détaillée de quoi il s'agit?

Le président: Je suis sûr que nous pourrons revenir là-dessus au prochain tour, monsieur Comuzzi.

M. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Monsieur Fisher, je vous remercie de comparaître ce matin devant le Comité, et je vous prie d'excuser mon retard. Selon l'ancien avis de convocation, vous deviez être ici à 11 heures 30, mais je suis arrivé plus tôt pour le cas où il y aurait eu un problème de communication, chose fréquente dans votre industrie.

Permettez-moi de revenir sur quelques questions que vous avez déjà abordées, car j'aimerais obtenir des précisions. Avez-vous dit que la raison pour laquelle les déplacements des techniciens chargés des projets d'immobilisation ont été suspendus est en rapport direct avec la nécessité de payer la présence militaire canadienne dans le Golfe? Est-ce bien ce que vous avez dit?

[*Text*]

Mr. Fisher: My understanding is that part of the budget for Transport has to go towards the Gulf, and this only happened in the last week. So right now air navigation cannot meet their budget. They have cancelled a number of things. Because of the money Transport has to contribute towards paying for the military in the Gulf, they have cancelled all travel for capital projects.

If you take the Radar Modernization Project, which is targeted to come on line in 1992, what they said in my discussions is that an engineer or technician can go to the radar site and certify it when Raytheon is there, since they have to meet their obligation with Raytheon; the contractor, but any other travel, no.

Part of the radar modernization project is a new computer display system, and we are having difficulty right now getting a new piece of software for it. There are some bugs in it. You really cannot fully utilize those new radars until you have the display system in place.

In the Calgary tower they are working with 1950 equipment. The new equipment is in the new infrastructure there, which is a beautiful building, but they cannot work in there until such time as they get the display system working. And if people on the project cannot travel to accomplish that, there is only one end result: the projects are going to be delayed coming on line. And that is false economy, in our minds.

Mr. Angus: If the project is delayed and if at the same time the Government of Canada goes ahead with some form of opening up of new traffic between Canada and the U.S., then the existing antiquated system will be stretched even further.

Mr. Fisher: That is right.

Mr. Angus: And the situation will get even worse, not better.

Mr. Fisher: Oh, yes. There will definitely be more delays to aircraft because the system has difficulty coping with what they have today.

Mr. Angus: The inference was that right now the system could not accommodate any additional traffic. Would it not be more accurate to say that parts of the system such as Vancouver and Pearson, the two congested points, could not handle anything more, but that there are other airports in the system that are not up to that critical point, that could accommodate additional flights, whether they are within Canada or between Canada and another country?

• 1130

Mr. Fisher: Yes, you are correct. There are certain airports that could accommodate more traffic today without any problem. You have your Reginas, your Saskatoons, your Thunder Bay. But you have to be careful these days. At the Vancouver area control centre, the Winnipeg area control centre, and the Gander area control centre there is a more severe staff shortage than there is in Toronto. That is the real difficulty I have.

[*Translation*]

M. Fisher: Je crois savoir qu'une partie du budget des transports doit être affectée à ce chapitre du budget, ce qui n'a été décidé que la semaine dernière. Le budget de la navigation aérienne est donc amputé, de sorte qu'il a fallu supprimer un certain nombre d'activités. Le ministère des Transports devant payer une partie des activités militaires du Golfe, il a fallu annuler tous les déplacements pour des projets d'immobilisation.

A propos du projet de modernisation des radars, dont la mise en place est prévue pour 1992, on a dit dans les discussions qu'un ingénieur ou qu'un technicien peut se rendre sur le site des radars, afin de donner les certificats nécessaires à l'entrepreneur, Raytheon; mais les autres déplacements ne sont plus possibles.

Une partie du projet de modernisation des radars est un nouveau système d'affichage informatisé, et actuellement, nous avons du mal à obtenir un nouvel élément du logiciel. Le système comporte certaines imperfections, et il n'est pas vraiment possible d'utiliser pleinement ces nouveaux radars tant que l'on n'a pas de système d'affichage.

Dans la tour de contrôle de Calgary, les contrôleurs utilisent de l'équipement de 1950. Les nouvelles infrastructures installées dans un bel immeuble sont dotées du nouvel équipement qui est inutilisable tant que le système d'affichage ne fonctionne pas. Si les responsables du projet ne peuvent pas se déplacer pour s'occuper de cette question, l'application des projets ne pourra qu'être retardée, ce qui constitue de fausses économies, selon nous.

M. Angus: Si le projet est retardé, et qu'en même temps le gouvernement du Canada décide d'augmenter la circulation aérienne entre notre pays et les États-Unis, il faudra continuer à utiliser le système actuel qui est tout à fait obsolescent.

M. Fisher: C'est exact.

M. Angus: Et les choses ne pourront qu'aller plus mal au lieu de s'améliorer.

M. Fisher: Certainement. Les vols auront encore plus de retard, puisque le système actuel est déjà submergé.

M. Angus: On pensait déjà qu'il ne pourrait pas desservir un surcroît de circulation aérienne. Je crois qu'il serait plus juste de dire que des aéroports comme celui de Vancouver, de même que Pearson ont atteint leur capacité maximale, mais que d'autres pourraient desservir d'autres vols, qu'ils se situent au Canada ou entre ce dernier et un autre pays.

M. Fisher: En effet, vous avez raison. Certains aéroports pourraient desservir une plus grande circulation aérienne aujourd'hui, sans aucune difficulté. Je citerais ceux de Régina, de Saskatoon et de Thunder Bay. Mais ces temps-ci, il faut être prudent. Au centre de contrôle des régions de Vancouver, Winnipeg et Gander, les pénuries de personnel sont plus graves qu'à Toronto, d'où bien des difficultés.

[*Texte*]

I can give you another example. At the Calgary approach control, which is operated out of Calgary, the individuals worked an excessive amount of overtime last summer to accommodate the system. They were scheduled to have a training course this fall, which is the opportune time to start training new controllers; not coming out of Cornwall, but people being promoted from lower-density towers to go on this course for Calgary approach and Calgary tower. Now, Calgary tower has been short for 10 years. It is still short. Those courses were cancelled this fall because of lack of funds for travel.

You cannot solve the problem. That is what I am saying. A concern of mine is that next summer they will be shorter again. That is the way system is always tuned. Your peak traffic season is summer. You try to do your training in the off-season. That is the situation we are facing today.

That is why I say that if you are going go into deregulation in the north-south, we had lots of experience when we deregulated here in 1985. As you say, maybe we can even do it partially, in certain cities, until we get the structure going, but let us do a co-ordinated effort incrementally. Let us not say tomorrow, bang.

Mr. Angus: Would the same actually apply just within Canada, that we—the collective "we" in terms of Parliament and therefore the government—as the Americans have started to do, should start controlling at the very least who can fly where, putting specific controls on landings and take-offs so you do not allow additional carriers to service a particular airport until such time as the air traffic control facilities, among others, are at a level that is deemed appropriate either from the point of view of safety or in terms of service?

Mr. Fisher: I think the airlines would agree with you on that. I do not have a problem with that. That is another approach to it, because the airlines are operating in a pretty critical situation these days too, with a bit of a recession and that. If they have to operate to a very fine line and make a profit, it is no use giving them a delay because that adds to costs.

When you look at their figures, they said that in 1989 the total aviation industry that the Air Transport Association of Canada represents netted $42 million. They also say that they lost $100 million because of delays. That is contributing to their financial situation.

Mr. Angus: Although it is not in your bailiwick per se, at Pearson some of the testimony before the Dryden inquiry suggested that in the winter months the de-icing wears off by the time the plane is at the end of the approach ramp and ready to take off. In effect, it should be going back. It is creating an unsafe situation. But because of the economic pressure, they are going ahead.

[*Traduction*]

Je peux vous donner un autre exemple. Au contrôle d'approche de Calgary, qui fonctionne dans cette ville, l'an dernier les membres du personnel ont fait énormément d'heures supplémentaires pour répondre aux besoins du service. Il était prévu qu'ils suivent un cours de formation cet automne, et c'est d'ailleurs le bon moment pour commencer la formation des nouveaux contrôleurs, je ne parle pas de ceux de Cornwall, mais de ceux dont les bons résultats à des tours de contrôle de moindre densité leur ont permis de suivre ce cours pour les contrôles d'approche et la tour de contrôle de Calgary. Cette dernière connaît des pénuries de contrôleurs depuis 10 ans, et la situation n'a pas changé. Cet automne les cours ont été annulés en raison du manque d'argent pour les déplacements.

J'estime qu'il est impossible de résoudre ce problème, et je crains qu'il ne s'aggrave encore l'été prochain. De façon générale la période de pointe se situe en été, de sorte que l'on essaye de situer la formation pendant la saison creuse. Voilà donc la situation à laquelle nous sommes confrontés aujourd'hui.

En 1985, lorsque nous avons procédé ici à la déréglementation, nous avons appris bien des choses dont il faudra tenir compte si nous voulons déréglementer le couloir Nord-Sud. On pourra peut-être envisager la chose partiellement, dans certaines villes, en attendant que tout soit fait, mais concertons nos efforts et appliquons-les de façon progressive, plutôt que de tout vouloir faire du jour au lendemain.

M. Angus: Faudrait-il que nous—le Parlement, et donc le gouvernement—fassions comme les Américains, en contrôlant au moins comme eux quels aéroports les différentes compagnies peuvent utiliser, en exerçant donc des contrôles précis des atterrissages et des décollages, afin d'éviter que d'autres transporteurs utilisent tel ou tel aéroport tant que les possibilités de contrôle du trafic aérien ne sont pas, parmi d'autres facteurs, au niveau qui semble convenir du point de vue de la sécurité ou par rapport aux exigences du service.

M. Fisher: Les lignes aériennes seraient d'accord avec vous à ce sujet, et votre proposition me paraît satisfaisante. C'est une autre façon de résoudre le problème, étant donné aussi que les lignes aériennes se trouvent ces temps-ci dans une situation très critique, compte tenu de la récession. Si elles doivent bien fonctionner et faire des profits, elles voudront éviter les retards qui ajoutent à leurs coûts.

Selon les chiffres de la Air Transport Association of Canada, en 1989, les profits nets de l'industrie aérienne représentaient au total 42 millions de dollars. Mais les pertes en raison des retards représentaient 100 millions de dollars, ce qui contribue aux difficultés financières de ce secteur.

M. Angus: Bien que cette question ne soit pas vraiment de votre ressort, d'après les témoignages présentés devant la Commission d'enquête Dryden, à l'aéroport Pearson, au cours des mois d'hiver, l'avion a le temps de se regivrer pendant qu'il attend sur la rampe d'approche et qu'il est prêt pour le décollage. En fait, il devrait être dégivré à nouveau. Cela crée une situation bien dangereuse, mais les avions sont obligés de décoller compte tenu des impératifs économiques.

[*Text*]

Mr. Fisher: When you get into a winter situation with the de-icing, it is very critical when they are de-icing on the runway in a way. What some of the American airports have done, when they have had their ground infrastructure, is have a de-icing bay very close to the departure end of the runway. Sso the aircraft leaves the ramp, goes into the de-icing bay, and is out and gone. Chicago's O'Hare operates that way. That is very efficient, but that takes some improving of the ground infrastructure.

Mr. Angus: We have not had any of those improvements at Pearson.

Mr. Fisher: That is right.

Mr. Angus: In your brief and in your verbal testimony you have not dealt with the question of cabotage. Does CATCA have a position on whether American airlines should have the right to pick up passengers in Canada and deliver them to another Canadian spot?

Mr. Fisher: As an association we do not consider that as part of our business. But when the committee is looking at it, if you are going to get into cabotage, I am a Canadian also and would like to see the Canadian industry survive. You have to make the playing ground level. If there is a tax advantage or some advantages for the American airlines, how can the Canadian airlines compete? You have to be on a level playing-field. When it comes to cabotage, that is most important thing this committee has to consider.

• 1135

Mr. Schneider (Regina—Wascana): I welcome you here this morning. I am an expert in air traffic control, for I know somebody who was one.

An hon. member: Good for you.

Mr. Fisher: What was his name?

Mr. Schneider: I will not tell you. A group of them retired within the last year or so, and I knew several of that group. I have always regarded the advice he gave me as being mature, if I can put it that way—very believable, easily worth following. I regard your presence here this morning in the same way.

Mr. Fisher: Thank you.

Mr. Schneider: He also told me that as you get closer to your retirement years you like to build up overtime so it provides for a better pension plan. I do not mean to say that air traffic controllers are that way, but it does lead me to the overtime question.

You have said that there is a shortage of air traffic controllers, particularly in the Calgary situation. One is liable to be left with the implication that there is a safety problem there; but you did not say that, so I want to address that. Is the shortage picked up by those working overtime, or are you telling us that there is a safety problem in Calgary, or wherever else?

Mr. Fisher: The system right now is operating on overtime. I do not like the way it is operating. I think that if you continue forever, then there is a liability involved for the safety. The Aviation Safety Board made a number of

[*Translation*]

M. Fisher: L'hiver, le dégivrage pose de très gros problèmes lorsqu'il se fait sur la piste. Dans certains aéroports américains, dotés d'infrastructure au sol, l'aire de dégivrage est très près de celle du décollage. Lorsqu'un appareil quitte la rampe, il se rend dans l'aire de dégivrage puis il décolle. C'est ainsi que fonctionne l'aéroport O'Hare de Chicago. C'est très efficace, mais cela exige certaines améliorations des infrastructures au sol.

M. Angus: Nous n'avons eu aucune de ces améliorations à l'aéroport Pearson.

M. Fisher: C'est exact.

M. Angus: Dans votre mémoire et dans votre témoignage oral, vous n'avez pas parlé de la question du cabotage. L'ACCTA a-t-elle adopté une position afin de déterminer si les lignes aériennes américaines devraient avoir le droit de prendre des passagers au Canada pour les acheminer à un autre point au Canada.

M. Fisher: Notre association ne considère pas cette question comme faisant partie de son mandat. Mais lorsque le comité se penchera sur le cabotage, qu'il n'oublie pas que les Canadiens, et j'en suis un aussi, voudraient que leur industrie puisse survivre. Il faut que le système soit juste. Si les lignes aériennes américaines ont certains avantages fiscaux ou autres, comment les lignes aériennes canadiennes vont-elles pouvoir supporter leur concurrence? Il faut que le système soit équitable; c'est quelque chose d'essentiel que devra examiner le comité à propos du cabotage.

M. Schneider (Regina—Wascana): Je vous souhaite la bienvenue parmi nous ce matin. Je connais quelqu'un qui était contrôleur du traffic aérien, de sorte que je suis expert en cette matière.

Une voix: Tant mieux pour vous.

M. Fisher: Comment s'appelle-t-il?

M. Schneider: Je préfère ne pas vous le dire. Un groupe de contrôleurs a pris sa retraite il y a un an environ, et je connaissais plusieurs d'entre eux. Celui dont je vous ai parlé m'a toujours donné d'excellents conseils, auxquels j'ai cru bon de donner suite. Je vous ferais le même compliment.

M. Fisher: Je vous remercie.

M. Schneider: Il m'a dit aussi qu'en s'approchant de la retraite, il est bon d'accumuler des heures supplémentaires pour obtenir un meilleur régime de pension. Tous les contrôleurs du trafic ne pensent peut-être pas cela, mais la question des heures supplémentaires se pose quand même.

Vous avez dit qu'il y a une pénurie de contrôleurs, surtout à Calgary. On croirait que cela pose des problèmes de sécurité, or vous avez dit que ce n'était pas le cas, et j'aimerais donc revenir là-dessus. Ceux qui font des heures supplémentaires comblent-ils les pénuries, ou y a-t-il, selon vous, un problème de sécurité à Calgary, à moins qu'il ne s'agisse d'autre chose?

M. Fisher: Actuellement, le système fonctionne sur la base des heures supplémentaires, ce qui ne me paraît pas satisfaisant, car à long terme, la sécurité sera compromise. Le Bureau canadien de la sécurité aérienne a présenté un certain

[*Texte*]

recommendations: a basic rationalization of the overtime, the regulated hours of work, the maximum hours of work, the maximum time off between shifts. The government has said it is a collective bargaining issue. I do not think it is; I think it is a safety issue.

They should sit down today and say, okay, what is the maximum number of hours a controller can work in a specified period? The U.K. is going that way. They have done a study. We have tried for years. The amount of overtime being worked by certain individuals is a concern of ours. It is surely not conducive to a good environment, and this is a concern of ours.

However, on the other hand, to be brutally frank about it, as you said, they like the extra money too. But then you reach a point where the money becomes the whole thing, and not the job. That is a concern of mine.

I have been through this a number of times. I have been in this business for 29 years. This is about the third or fourth phase with that we have gone through. It really becomes a disease. It is just the almighty dollar.

We try to work some safety or some time off into it. That is still our goal as an association, to make sure it is possible or enforceable that when I put in my forty hours for this period of time then that is it, I must be off—much like flight crews have.

Mr. Schneider: I know that in the pursuit of conversation on that very subject, the pursuit of money has seen disability leaves, these kinds of things, because you just cannot handle the extra hours. So it is a short-term gain for long-term "disbenefits" to everyone.

Mr. Fisher: You are right. The excessive overtime might be good for two or three years, but it expedites retirements. It expedites the loss of medicals.

Mr. Schneider: I had a question that was a take-off on Mr. Angus's question on our assuming Vancouver-Toronto to be loaded, overloaded, what have you. Do you think there would be some wisdom in our future discussions, or at least our recommendation to the minister, that he should be pursuing the underutilized airports as an initial step towards getting into whatever it is we are going to end up with?

Mr. Fisher: That is a good recommendation. If you take an airport like Winnipeg, which has more capacity than it uses, or an airport like Dorval or Mirabel—

Mr. Schneider: I was thinking of Hamilton.

Mr. Fisher: Well, when you look at southern Ontario, it is not a simple thing. You have to have—and I give the minister credit for looking at this—a global plan for southern Ontario. You have put the restrictions into Pearson; I believe only five corporate jets per hour can go in there. So now they are using Buttonville, and Buttonville is running in excess of 200,000 movements a year. I do not know if you have ever flown into Buttonville; it is a tiny airport amongst those apartment buildings.

[*Traduction*]

nombre de recommandations concernant une rationalisation des heures supplémentaires, la réglementation des heures de travail, ces dernières devant être assujetties à un maximum, tout comme la période de repos des différentes équipes. Le gouvernement a répondu que ces questions relevaient de la négociation collective, ce qui n'est pas mon avis, puisqu'elle concerne la sécurité.

Il faudrait discuter dès à présent afin d'établir le nombre d'heures maximum au cours desquelles un contrôleur peut travailler pendant une période donnée. C'est ainsi que procède le Royaume-Uni qui a mené une étude. Nous l'avons essayé pendant un certain nombre d'années. Les heures supplémentaires que font certaines personnes nous préoccupent, car elles sont loin de favoriser un bon climat, et cela nous préoccupe aussi.

D'autre part cependant, pour être tout à fait franc à ce sujet, comme vous l'avez dit, ils aiment bien gagner plus d'argent. Mais à ce moment-là, c'est l'argent qui prime, plutôt que le travail, et cela me préoccupe.

Je me suis penché bien des fois sur cette question. Je suis dans ce métier depuis 29 ans. C'est pratiquement la troisième ou la quatrième fois que nous parlons de cette question au cours du processus. C'est vraiment devenu une maladie dont le virus est le tout-puissant dollar.

Nous essayons de tenir compte de la sécurité et des périodes de repos. L'objectif de notre association reste le même, d'assurer la possibilité ou la nécessité d'une période de repos après 40 heures de travail, comme c'est le cas pour les équipes de pilotes.

M. Schneider: En discutant de cette question, je sais que l'appât du gain s'est soldé par des congés d'invalidité, car les heures supplémentaires sont beaucoup trop pénibles. À long terme, tout le monde est donc perdant, même s'il y a des profits à court terme.

M. Fisher: Vous avez raison. L'excès d'heures supplémentaires peut être une bonne chose pendant deux ou trois ans, mais il accélère les départs à la retraite et les pertes de congés de maladie.

M. Schneider: Je voulais poser une question à la suite de celle de M. Angus à propos de notre hypothèse selon laquelle les aéroports de Vancouver et de Toronto sont surchargés, ou submergés de trafic, si vous voulez. Dans nos discussions futures, ou du moins dans les recommandations que nous présenterons au ministre, serait-il bon de lui proposer le recours aux aéroports sous-utilisés, comme étape initale, en attendant de meilleures solutions?

M. Fisher: C'est une bonne recommandation. Certains aéroports ne sont pas suffisamment utilisés, comme ceux de Winnipeg, de Dorval ou de Mirabel. . .

M. Schneider: Je pensais à celui de Hamilton.

M. Fisher: Les choses ne sont pas simples pour ce qui est du sud de l'Ontario qui mérite un plan global, et je dois reconnaître que le ministre s'est penché sur cette question. Les avions d'affaires ne peuvent utiliser l'aéroport de Pearson qu'à raison de cinq par heure. Ils utilisent donc actuellement l'aéroport de Buttonville où le nombre annuel de vols dépasse 200,000. Je ne sais pas si vous êtes venu en avion à Buttonville qui est un tout petit aéroport perdu entre des immeubles d'appartements.

[*Text*]

• 1140

You also have airlines—commuters—going with scheduled service. Then they turn around and reduce the staff at Buttonville because there is not enough money to pay the overtime to cover off occasionally, so then it has an impact on the airlines again. You see, a lot of corporate jets are going into Buttonville because there are no restrictions. That is why a businessman buys a corporate jet, because he does not want delays.

You have to look at the island. You have to look at Hamilton too. There has to be one global plan. I do not have the magic solution for the global plan, but it should be looked at for southern Ontario.

Mr. Schneider: My first question I have left near the end because it is difficult to ask. I do not know the terminology. No matter how I ask it, it is going to come out that I am after the wrong thing.

It is with respect to air traffic control standards. As you have said, there is a 70% failure rate. In very simple terms—and I underline simple terms—are these standards too high? Right away someone is going to say I am supporting the idea that if you have long arms and hair on your body and have a preference for bananas, you automatically make an air traffic controller. Believe me, I am not after that at all. I have to emphasize that that is not what I am after. In discussions I have had with others, and from what you have said yourself, there seems to me to be an unattainable... In a lot of cases, standards are put in place that possibly wash people out even before they get a chance to go into the system.

Mr. Fisher: The standards are definitely not too high, believe it or not.

Mr. Schneider: I knew you would say that.

Mr. Fisher: We make a big issue of ensuring that they stay there, because it is the flying public you are dealing with.

I have spent a lot of time on training. We have made many submissions to the minister. Yes, we have a terrible success rate. There are different options you can try—different pilot projects. Here is a good example, and it basically takes about two and a half years. We are going into the major facilities, starting in the national school and finally licensing. We start a course with 24 students. In the first two weeks, seven quit because they do not like it. Now, that should be known before they start in.

Mr. Schneider: Right.

Mr. Fisher: They have lost those seven seats. It is history; they are gone. That is what is happening on these courses. We used to do things different ways. We used to have better success, but when you are faced with, to be frank about it, your government bureaucracy... If you are trying to get things done, if you want to change the selection process, air traffic control management has no say in it. It is the Public Service Commission. They are the experts. No matter

[*Translation*]

Il y a aussi des compagnies aériennes de troisième niveau ayant des vols réguliers. Il y a aussi des réductions de personnel à Buttonville parce qu'il n'y a pas suffisamment d'argent pour payer les heures supplémentaires qui s'imposent parfois, ce qui a aussi des répercussions sur les lignes aériennes. Beaucoup d'avions d'affaires vont à Buttonville où il n'y a pas de restriction, et les hommes d'affaires achètent ce genre d'appareil parce qu'ils ne veulent pas de retard.

Il faut examiner l'aéroport de Toronto Island, de même que Hamilton. Il faut envisager un plan global pour le sud de l'Ontario, mais je n'ai pas de solution magique à ce sujet.

M. Schneider: J'ai laissé pratiquement pour la fin ma première question, car elle est difficile à poser. Je ne sais pas très bien comment m'exprimer, et je crains de donner une mauvaise impression.

Je veux parler des normes relatives au contrôle du trafic aérien. Vous avez dit que le taux d'échec est de 70 p. 100. En termes très simples—et j'insiste là-dessus—ces normes sont-elles trop élevées? Certains vont avoir l'impression que, selon moi, il suffirait de ressembler à un singe et de préférer les bananes pour devenir automatiquement contrôleur du trafic aérien. Croyez-moi, il n'en est rien. Je dois souligner que ce n'est pas du tout ce que je veux. Dans des discussions que j'ai eues avec d'autres, et d'après ce que vous avez dit vous-mêmes, il me semble qu'il est impossible... Dans bien des cas, les normes sont si sévères qu'elles découragent les gens avant même qu'ils aient la possibilité d'entrer dans le système.

M. Fisher: Les normes ne sont absolument pas trop élevées, croyez-le ou non.

M. Schneider: Je savais que vous diriez cela.

M. Fisher: Nous faisons notre possible pour faire en sorte qu'elles restent ce qu'elles sont, étant donné qu'il s'agit de la sécurité du public.

J'ai consacré beaucoup de temps à la formation. Nous avons soumis de nombreuses propositions au ministre. En effet, le taux d'échec est catastrophique. Il est possible d'essayer différentes possibilités, dont certains projets pilotes. Voici un bon exemple, qui exige essentiellement environ deux ans et demi. Il y a les grandes écoles, dont l'école nationale, et finalement les cours pour l'obtention des permis. Nous commençons avec 24 étudiants. Au cours des deux premières semaines, 7 abandonnent, parce qu'ils n'aiment pas le cours. Ils auraient dû le savoir avant de commencer.

M. Schneider: En effet.

M. Fisher: Les sept places sont perdues. Auparavant, on procédait autrement dans les cours, et on avait davantage de succès, mais franchement, lorsqu'il faut faire avec la bureaucratie du gouvernement... Si l'on veut essayer de modifier le processus de sélection, par exemple, la gestion du contrôle du trafic aérien n'a pas son mot à dire à ce sujet. C'est la Commission de la Fonction publique qui en décide, puisqu'elle est spécialiste en la matière. On a beau discuter

[*Texte*]

how much you debate with the Public Service Commission to try something new, they will not move, so I do not blame air traffic control management. It is the infrastructure that causes the big problems.

When I started, we used to go to the regional school for five weeks of indoctrination. Then we would go to a low-density control tower. A lot of people quit there, before they even started the national school. It was a weeding process. It costs a bit of money to do that, and that is what Transport is faced with these days—insufficient funds to do that, even to try it.

Mr. Schneider: Short term.

Mr. Fisher: Short term. So in that way the people who went to the school had seen a bit of the real world and everything else.

So there are different ways to look at the problem, but if you do not have the financial resources to do it, it is difficult to attack.

Mr. Schneider: I have another question that I was not going to ask, but Mr. Comuzzi made it necessary. He said, with respect to your previous involvement. . . Previous to what? Do you feel you have been slighted in any way, shape or form in not having been previously asked to speak to someone about something before today? If so, what could you have contributed?

Mr. Fisher: No. In all fairness to Mr. Lewis and Transport, they said there was going to be consultation. He announced the policy, discussed the bilateral trade agreement between Canada and the United States, and the users and the stakeholders in aviation would be in consultation, so this is part of the consultation. I am sure we will be having discussions with the senior officials in Transport, too, in a number of other forums. He never said there would not be any consultation.

Mr. Schneider: With respect to the failure rate again, are you knowledgeable in the military failure or success rate? Let us speak about it positively. How does it compare with yours? Are their standards any different from yours? Is their training any different from yours?

Mr. Fisher: The military basically take the same course as we do in at Cornwall. Their success rate coming out of the national school is much better. I always debated in my mind what the difference was. Here is the difference.

When they hire on people to go into air traffic control, they put them on their indoctrination officers' training. I believe it is about three or four months. That is where you work with teams, training for officers. That is where they weed you out. They select after that six weeks of officers' training. Can the individual work with other people? Can he lead? Is he a positive individual? They have a screening process right there. That is the key.

• 1145

Mr. Keyes (Hamilton West): Based on ealier remarks and earlier conversations we had, give me your opinion of that consultation process between groups like yours and the minister, and groups like yours and the bureaucrats at Transport Canada.

[*Traduction*]

avec elle pour essayer quelque chose de nouveau, elle oppose son refus, de sorte que je ne blâme pas la gestion du contrôle du trafic aérien. C'est l'infrastructure qui est à l'origine des grands problèmes.

Lorsque j'ai commencé, nous avions l'habitude d'aller à l'école régionale pendant cinq semaines d'études préparatoires Puis nous allions à une tour de contrôle de faible densité. Beaucoup partaient à ce stade, avant même de commencer l'école nationale. C'était un processus d'élimination qui coûtait assez cher. Actuellement Transports Canada n'a même pas suffisamment d'argent pour essayer d'appliquer ce système.

M. Schneider: C'est voir les choses à court terme.

M. Fisher: En effet. De cette façon, ceux qui allaient à l'école s'étaient fait une petite idée du monde réel.

Il y a donc différentes façons d'examiner le problème, mais il est difficile de s'y attaquer en l'absence des ressources financières nécessaires.

M. Schneider: Il n'y a une autre question que je n'allais pas poser, mais je vais le faire, M. Comuzzi ayant parlé de votre intervention précédente. . . Précédente par rapport à quoi? Vous sentez-vous lésé de quelque façon que ce soit, parce que l'on ne vous a pas déjà demandé de parler à certaines personnes de certaines questions avant aujourd'hui? Dans l'affirmative, qu'auriez-vous eu à dire?

M. Fisher: Non. Je dois reconnaître que M. Lewis et le ministère des Transports ont dit qu'il allait y avoir des consultations. Il a annoncé la politique, et discuté de l'accord commercial bilatéral entre le Canada et les Etats-Unis, et il a dit qu'il y aurait des consultations entre les utilisateurs et les partenaires de l'aviation, cette réunion-ci faisant partie des consultations. Je suis sûr que nous aurons des discussions avec les hauts fonctionnaires des transports aussi, dans un certain nombre d'autres tribunes. Il n'a jamais dit qu'il n'y aurait pas de consultation.

M. Schneider: Pour parler à nouveau du taux d'échec, savez-vous ce qu'il est dans le contexte militaire? Parlons-en de façon constructive. Comment se compare-t-il au vôtre? Dans le domaine militaire, les normes et la formation sont-elles différentes des vôtres?

M. Fisher: Essentiellement, les militaires suivent le même cours que nous à Cornwall. Leur taux de succès est bien supérieur au nôtre après les cours à l'école nationale. Je me suis toujours demandé à quoi tenait cette différence, et je la vois bien maintenant.

Lorsque la Défense embauche des gens pour le contrôle du trafic aérien, elle les envoie suivre un cours de formation qui dure je crois trois ou quatre mois. C'est là que s'effectue la formation des agents, en équipe. C'est là que se fait aussi le tri, après six semaines de formation. On essaie de déterminer si l'intéressé peut travailler en équipe, s'il peut être chef d'équipe, s'il a une attitude positive. Le processus d'élimination commence donc à ce niveau, et il est essentiel.

M. Keyes (Hamilton-Ouest): D'après des remarques et des observations précédentes, pourriez-vous me dire s'il y a eu des consultations entre des groupes comme le vôtre et le ministre ou des agents de Transport Canada.

[*Text*]

Mr. Fisher: In today's environment, and we have been through a number of processes in the reduction of services, decommissioning of certain navigational aids and so on and so forth, they have said in giving us a briefing: this is what is going to happen. This is what we plan. What are your objections? That is with the bureaucrats.

Basically the end product is what they started out to say. There is no real consideration of the needs for the aviation industry. It is strictly all tied to the dollar right now because they all have to meet their budgets for this year.

In a lot of cases the users, especially the large airlines, are not doing a lot of complaining because with their on-board equipment these days they do not need a lot of en route navigational aids. It is your less sophisticated aircraft that need them. Unless the users, unless the aviation industry makes the argument that it should be kept there—they are the ones that use the system, they are the ones that fly it—I do not have a lot of argument with that because it is not my business, and they are the ones who utilize it.

We have voiced our concern about the decommissioning of any piece of equipment that could have an impact on the operation and the efficiency of the air traffic control system. There are a number of things they are doing that the committee would not have time for right now. I appreciate that. I do not think it is a benefit to the aviation industry.

Mr. Keyes: Not long ago we were in the room where the screens are. A friend of mine is an ATC in that room. He continually pointed out to me that while these are the pieces of equipment that we have and they are marvellous, there are a lot of empty decks there. They need the equipment.

I am trying to pull together what you have been telling the rest of the committee. You have a situation where you really do not have Neanderthals running Transport Canada; you have responsible individuals running Transport Canada who are limited in what they can perform because the minister is promising the moon, the stars and the sky with complete radar modernization programs by 1992, provided they protect the planned expenditure.

Then just a few days ago, maybe even yesterday, we were told we will have to skim off $500 million for the Iraq war, that we have to do that somewhere and it is going to have to come out of this and that, etc. Suddenly they are achieving the end result, which is Open Skies or a policy for that, but the necessary tools to have that are taken away.

Mr. Fisher: You hit it right on the head. That is the problem. That is what I said earlier on. That Radar Modernization Project should come on as expeditiously as possible, and then you must have the infrastructure in place, as I said, in order to accommodate the increase in traffic. I am not an economist, but they are talking $15 billion worth of trade. That is a lot of trade. It does the air lines no good—

Mr. Keyes: It is not going to come. You can put figures and numbers on this trade, but let us face it, Terminal 3 in Toronto is going to be the most expensive waiting room in the country because the safety is paramount. ATCers are not

[*Translation*]

M. Fisher: Dans le climat actuel, nous avons subi plusieurs réductions de services, et il y a eu aussi suppression de certaines aides à la navigation; lors de séances d'information, on nous a dit ce qui allait se passer, quels étaient les plans et si nous avions des objections. C'est ainsi que fonctionnent les bureaucrates.

Finalement, les choses reviennent à ce qu'ils nous ont dit initialement, que les besoins de l'industrie de l'aviation n'étaient pas quelque chose de vraiment important. En réalité, tout est une question d'argent maintenant, parce que tous les bureaucrates doivent respecter leur budget pour cette année.

Dans bien des cas, les utilisateurs, et surtout les grandes lignes aériennes ne se plaignent pas beaucoup étant donné que, grâce à l'équipement qu'elles ont actuellement à bord, elles n'ont pas besoin de beaucoup d'aides à la navigation qui sont nécessaires pour les appareils moins haut de gamme. Je veux bien que l'industrie de l'aviation qui utilise ces aides insiste pour qu'elles soient maintenues, puisqu'elles les utilisent, et puisque cela ne me concerne pas personnellement.

Nous avons fait part de nos préoccupations au sujet de l'élimination d'un équipement qui pourrait avoir un retentissement sur le fonctionnement et l'efficacité du système de contrôle du trafic aérien. Il se passe toutes sortes de choses, mais le comité n'a pas le temps de s'y pencher. Je le comprends fort bien. Mais je ne pense pas que l'industrie de l'aviation en bénéficie.

M. Keyes: Il n'y a pas longtemps, nous étions dans la pièce où se trouvent les écrans. Un de mes amis qui est contrôleur du trafic aérien se trouvait là. Il me disait sans cesse que cet équipement est fantastique, mais que bien des contrôleurs n'en sont pas encore dotés, alors qu'ils en ont extrêmement besoin.

Je vais essayer de résumer ce que vous avez dit au comité. Ce ne sont pas des hommes préhistorisques qui gèrent Transports Canada, mais des personnes responsables qui sont limitées dans ce qu'elles peuvent accomplir parce que le ministre promet la lune les étoiles et le ciel avec des programmes complets de modernisation des radars d'ici à 1992, pourvu que les dépenses prévues soient protégées.

Il y a quelques jours, et peut-être même hier, on nous a dit qu'il faudrait prélever 500 millions de dollars pour la guerre avec l'Iraq, qu'il faut trouver cet argent quelque part, etc. Finalement on parvient aux résultats escomptés, avec la politique d'ouverture des espaces aériens, alors que les outils nécessaires nous sont retirés.

M. Fisher: Vous avez mis le doigt sur le problème. C'est ce que j'ai dit précédemment. Le projet de modernisation des radars devrait s'appliquer le plus rapidement possible, puis il faut mettre en place l'infrastructure afin de répondre au surcroît de circulation aérienne. Je ne suis pas économiste, mais il est question d'un commerce de 15 milliards de dollars, ce qui est énorme. Que pourront faire les lignes aériennes si. . .

M. Keyes: Rien ne va se faire. Vous pouvez chiffrer ce commerce comme vous voulez, mais ne faisons pas l'autruche, l'aérogare 3 de Toronto va être la salle d'attente la plus chère du pays parce que la sécurité reste l'élément

[*Texte*]

going to allow any extra traffic under Open Skies to come and go. They are going to say, hey fellas, sorry. This is great, Open Skies, but we can allow only 78 flights per hour in and that is the safety regulation.

Mr. Fisher: There is no use deregulating if the system cannot handle it, and that is why we take the position it should be incremental.

• 1150

Mr. Keyes: As an aside, how much advantage is there to the air traffic controller? For example, when we were at Pearson we toured the other smaller control tower on Terminal 2—I think it is on the corner of Terminal 2—that controls the traffic on the aprons and that takes it out of the hands of the ATCs. Sure, there is an expenditure of money, but certainly not the expenditure you would have on the other end. Are ideas like this helping air traffic controllers, or are they allowing us or the ATCs to be more productive or have more available?

Mr. Fisher: No. The installation of what they call "ramp control" or "apron control" at Toronto... When they build the new building, I believe it is supposed to be on the corner of the garage there. It will be much higher, and a better environment.

It really assists us, because when you are looking from the other control tower, in half the cases you could not see the aircraft. In that situation, from there they will be able to see all the aircraft moving and provide them guidance. That is a difficulty we had before—controlling them from the control tower in the centre of the airport, they could not see the aircraft.

Mr. Keyes: To come back to the point, because I do not want to get away from the Open Skies matter we are really discussing here, are those kinds of options a way of not only saving money, but of freeing up more ATCs to do the job?

Mr. Fisher: In that type of operation, as to the efficiency of the operation out of Pearson, there is no doubt about it when it gets fully manned. It is just part of one of the many things we can do.

Mr. Keyes: You probably have a whole bunch of ideas that we could do.

Mr. Fisher: Oh, we have lots of ideas. Yes.

Mr. Keyes: But you were telling us you are having a problem relaying those ideas to the bureaucrats, the ones who make the decisions, and the minister.

Mr. Fisher: Some of the air traffic control management also agree with us. If you do not have the finances to accomplish it... They have to live with what they have, and that is the problem the air navigation system is facing today. That is the problem.

Le vice-président: Monsieur Pronovost, s'il vous plaît.

M. Pronovost (Saint-Maurice): Merci, monsieur le président.

[*Traduction*]

essentiel. Les contrôleurs du trafic aérien ne vont pas autoriser un surcroît de circulation aérienne dans le cadre de la politique «Ciels ouverts». Ils vont reconnaître que cette politique est fantastique, mais il leur faudra limiter le nombre de vols par heure à 78 en raison des règlements sur la sécurité.

M. Fisher: A quoi bon utiliser la déréglementation si le système ne peut pas y répondre, et c'est bien pour cela que nous disons qu'elle doit être progressive.

M. Keyes: Soit dit en passant, dans quelle mesure les contrôleurs du trafic aérien sont-ils avantagés? Par exemple, lorsque nous étions à Pearson, nous nous sommes rendus à l'autre tour de contrôle, qui est plus petite, et qui se situe au coin de l'aérogare numéro 2; cette tour contrôle la circulation aérienne sur les aires de trafic dont ne s'occupent plus les CTA. Cela coûte bien sûr de l'argent, tout en permettant des économies. Ce genre de choses permet-il aux contrôleurs du trafic aérien d'être plus productifs ou d'être disponibles en plus grand nombre?

M. Fisher: Non. L'installation de ce que l'on appelle «rampe de contrôle» ou «contrôle de l'aire de trafic» à Toronto... Dans la nouvelle construction, cela devra se trouver au coin du garage. La structure sera plus élevée et mieux aménagée.

Cela nous aide vraiment, car depuis la tour de contrôle, dans la moitié des cas, il était impossible de voir l'appareil. Avec ces nouvelles installations, il sera possible de suivre tous les mouvements des appareils et de les orienter. C'est la difficulté que nous avions auparavant, puisqu'il fallait les guider depuis la tour de contrôle au centre de l'aéroport, sans pouvoir voir l'avion.

M. Keyes: Pour revenir à ce que nous disions précédemment, parce que je veux continuer à parler de Ciels ouverts, ces options ne sont-elles qu'une façon d'économiser de l'argent ou de libérer plus de CTA pour qu'ils puissent faire leur travail?

M. Fisher: Il est évident qu'un aéroport comme celui de Pearson est efficace dans la mesure où tous ses postes sont pourvus. C'est un des aspects de bien des choses que nous pouvons accomplir.

M. Keyes: Vous avez probablement toutes sortes d'idées sur ce que nous pourrions accomplir.

M. Fisher: Oui, nous avons énormément d'idées à ce sujet.

M. Keyes: Mais vous nous disiez que vous avez du mal à transmettre ces idées aux bureaucrates, à ceux qui prennent des décisions, ainsi qu'au ministre.

M. Fisher: Certains des gestionnaires du contrôle du trafic aérien sont aussi de notre avis. Si vous n'avez pas d'argent pour les réaliser... Il faut vivre avec ce que vous avez, et c'est justement le problème qui se pose aujourd'hui pour le système de la navigation aérienne.

The Vice-Chairman: Mr. Pronovost, please.

Mr. Pronovost (Saint-Maurice): Thank you, Mr. Chairman.

[*Text*]

Monsieur Fisher, bienvenue et merci pour votre présentation. Je pense qu'il serait important de rappeler que le ministre n'a pas dit qu'il avait l'intention d'y aller très rapidement et de tout bouleverser en très peu de temps. Il cherche plutôt, par le truchement de notre Comité, à obtenir certaines informations qui pourraient l'aider à entreprendre des négociations qui vont être très complexes.

Dans cet ordre d'idées, monsieur Fisher, j'ai écouté attentivement ce que vous avez dit, mais pourriez-vous cependant nous apporter quelques suggestions précises quant à l'entrée progressive d'un tel nouveau service sur lequel la politique du ministre pourrait déboucher à la suite des négociations avec les Américains?

Mr. Fisher: Your recommendation to the minister would be to look at the air traffic control system, at what it can handle at various sites in this country, and look at a time period where they can be increased. Then you sit down with your American counterparts and say, we can accept some deregulation in this area this year; we can accept some deregulation in that area next year. Go through the whole process. The minister never said it was going to happen tomorrow. I accept that. In your recommendation to the minister, it has to be done incrementally. You have to analyse all that. You can handle more traffic at Calgary. You can handle more traffic at Quebec City. You can handle more traffic at Halifax.

Mr. Comuzzi: Thunder Bay.

Mr. Fisher: Thunder Bay, things like that. If you take it all together—where you are in staffing in air traffic control, and where we are going to go with equipment improvements—you can put together a fairly reasonable plan to implement the deregulation between the United States and Canada. Let us not do what we did in 1985 and just snow everybody. That really hurts the airlines.

M. Pronovost: Monsieur Fisher, puisque l'on connaît votre compétence en matière de sécurité, auriez-vous des recommandations très précises à nous faire, comme des choses à éviter ou des choses qui devraient absolument être recommandées au ministre en matière de sécurité en ce qui concerne cette politique?

Mr. Fisher: When you look at it from the air traffic control point of view, the business, we have to look at the staffing situation. Adequate staff is number one. You also have to have adequate equipment. It is very, very important.

Right now our air traffic control system does not interface electronically with the American air traffic control equipment. We will do that under the Canadian automated air traffic system. That increases efficiency tremendously. It all kind of goes together with—

M. Pronovost: Excusez-moi! Vous avez déjà indiqué cela. Vous posez surtout des questions mais vous n'apportez pas de réponses, comme par exemple au niveau des communications par satellite. Vous posez une question dans votre mémoire, mais il n'y a pas de réponse. Or, c'est ce que je veux obtenir de vous. De quelle façon et à quel niveau de rapidité nous pourrions améliorer ces questions-là en utilisant un peu plus le système par satellite?

[*Translation*]

Mr. Fisher, welcome and thank you for your brief. It is important to mention that the minister did not say he wanted to move on very fast and to change everything very drastically and in a very short time. Through our committee he is rather trying to get some information that would enable him to embark upon negotiations which are going to be very complex.

This is why I have been listening very carefully to what you said, Mr. Fisher, but could you still give us some details about the new service which could progressively be put in place according to the policy the minister would adopt after the negotiations with the Americans?

M. Fisher: Votre recommandation au ministre serait d'examiner le système du contrôle du trafic aérien, afin de déterminer s'il répond aux besoins des différents aéroports du pays et d'examiner quand il faudra l'étoffer. Puis il faudra que le ministre négocie avec ses homologues américains en leur disant que nous pouvons accepter une certaine déréglementation dans tel ou tel secteur cette année puis un autre l'année suivante. Il faudra étudier tout le processus. Le ministre n'a jamais dit que tout allait se faire du jour au lendemain. Je le reconnais. Dans votre recommandation au ministre, vous avez dit que cela doit se faire de façon progressive. Il faut analyser tout cela. Il est possible de contrôler une plus grande circulation aérienne à Calgary, à Québec et à Halifax.

M. Comuzzi: À Thunder Bay.

M. Fisher: À Thunder Bay, par exemple. Si vous mettez tout cela ensemble, la dotation des postes de contrôleurs du traffic aérien, les améliorations de l'équipement, vous pourrez présenter un plan raisonnablement viable de mise en oeuvre de la déréglementation entre les États-Unis et le Canada. Ne procédons pas comme en 1985. Cela ne ferait que causer du tort aux lignes aériennes.

Mr. Pronovost: Mr. Fisher, we know that you are qualified in security matters, and I would like to know if you have any specific recommendations to make. For instance, are there things that we should avoid or things that should absolutely be recommended to the minister security-wise as far as this policy is concerned?

M. Fisher: Du point de vue du contrôle du trafic aérien, de notre fonctionnement, il faut nous pencher sur le problème du personnel. Il faut absolument avoir suffisamment de personnel compétent. Il faut également du matériel adéquat. C'est très, très important.

Actuellement, notre système de contrôle du trafic aérien n'a pas d'interface électronique avec le matériel américain. La situation sera corrigée avec le nouveau système informatisé de contrôle aérien. Cela augmentera beaucoup notre efficacité. Tout se combine...

Mr. Pronovost: I am sorry to interrupt but you have already said that. You ask a lot of questions but you do not give any answers, for instance about satellite communications. You ask a question in your brief but you do not provide an answer. This is what I want from you. How and how quickly could we improve the situation on these issues through the use of the satellite system?

[*Texte*]

Mr. Fisher: Currently we have a satellite system coming probably in a global situation in the 21st century. We are saying that we have the technology. We are working on it now. It is to be part of the world scene with industry in ensuring that Canada has the ground-based equipment to utilize the satellite technology. All we are saying is that we have the capability, but it requires money to accomplish it. It is going to be very important. You are going to have a global air traffic control system begin in the 21st century. Everybody is going to be together through satellites if the necessary resources are there. This makes it very, very efficient.

In our brief, all we are saying is that you will have to restrict the number of airplanes to ensure that it remains safe. If you deregulate too soon... Let us put everything together and go through an incremental phase. That will ensure it is a safe air traffic control system.

M. Pronovost: Une dernière question, s'il vous plaît. Vous avez fait référence aux agences qui effectuent un travail particulier en Australie et en Nouvelle-Zélande. Si j'ai bien compris, vous avez parlé d'agences publiques.

Mr. Fisher: In Australia it is an agency outside of government. It is owned by the government but it is operated in the same way as our Crown corporations. It is self-financed and reports to the government. The government still keeps the regulatory portion to ensure that the level of service is maintained.

It has enabled all companies—especially in this age where governments are in difficult deficit situations and trying to reduce the deficit—to say that they have to spend half a billion dollars on new equipment. They go to the market to borrow the money to buy the equipment. This takes the strain off government finances. Then the aviation industry pays for it.

If we want to change a training process, or if we want to restructure something, it does not take a five-year study; we can do it in a month. To give you an example, computer technology changes very fast in this day and age. The RAMP radar system was conceived in 1979. It will be coming on line in 1992. It took five years to get the decision made as to what we were going to purchase.

In New Zealand, when they were updating their air traffic control system with new radars, they made a decision in three months. It allows the aviation industry to react to changing things quicker.

M. Pronovost: Monsieur Fisher, comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande, évidemment, n'ont pas de frontières communes avec aucun autre pays, il s'agit de situations particulières. Le Canada vit un contexte très différent avec une frontière commune avec les États-Unis et une situation de trafic aérien totalement différente de celle qui est expérimentée en Australie ou en Nouvelle-Zélande. Un tel concept d'agence séparée du gouvernement, malgré les différences de concept de trafic aérien au Canada et aux États-Unis, pourrait-il s'appliquer facilement ici, selon vous?

[*Traduction*]

M. Fisher: Le système par satellite sera intégré à un système mondial au XXIe siècle. Nous avons la technologie et nous y travaillons actuellement. Cela fera partie d'un système mondial. On veillera à ce que le Canada ait au sol le matériel nécessaire pour utiliser la technique par satellite. Tout ce que nous disons en fait, c'est que nous avons la compétence mais qu'il faut de l'argent pour la mettre en oeuvre. Cela sera très important. Nous aurons au XXIe siècle un système mondial de contrôle du trafic aérien. S'il y a les ressources nécessaires, nous serons tous réunis par les satellites. Ce système serait très, très efficace.

Dans notre mémoire, nous disons simplement qu'il faudra restreindre le nombre d'avions pour assurer la sécurité. Si on déréglemente trop rapidement... Considérons tous les aspects de la question et procédons graduellement. Ainsi, nous aurons un système de contrôle du trafic aérien sécuritaire.

Mr. Pronovost: One last question, if I may. You have mentioned agencies which do some particular work in Australia and New Zealand. I understood that they are public agencies.

M. Fisher: En Australie, c'est un organisme indépendant. Le gouvernement en est le propriétaire mais la gestion est semblable à celle de nos sociétés d'État. Ces agences sont auto-financées et font rapport au gouvernement. Le gouvernement continue d'assurer l'application de la réglementation pour assurer le maintien des niveaux de service.

De nos jours, les gouvernements sont en déficit et tentent de réduire leurs dépenses. Dans ce contexte, les sociétés se sont rendues compte qu'elles devaient dépenser un 500 millions de dollars pour du matériel neuf. Elles ont emprunté sur le marché financier pour acheter ce matériel. C'est une pression de moins pour les finances publiques. C'est donc l'industrie de l'aviation qui paye pour le service.

Si nous voulons changer le processus de formation ou si nous voulons restructurer quelque chose, pas besoin d'une étude sur cinq ans; nous pouvons agir en un mois. Prenons un exemple: les techniques informatiques évoluent très rapidement de nos jours. Le système radar de notre programme de modernisation a été conçu en 1979. Il entrera en vigueur en 1992. Il a fallu cinq ans pour décider de ce que nous allions acheter.

En Nouvelle-Zélande, lorsqu'ils ont mis à jour leur système de contrôle du trafic aérien avec de nouveaux radars, il ne leur a fallu que trois mois pour prendre une décision. Ainsi, l'industrie de l'aviation peut réagir rapidement aux changements.

Mr. Pronovost: Mr. Fisher, since Australia and New Zealand have no borders with other countries, their situation is special. Canada is in a very different environment and it has a border with the United States. The air traffic situation here is completely different from that of Australia or New Zealand. With the differences in air traffic control methods in Canada and the United States, could this concept of an agency separate from government work easily here?

[*Text*]

• 1200

Mr. Fisher: Yes, most definitely. You do have a border in Australia. You do have a border in New Zealand. When it comes to aviation, every country has a border with another agency. New Zealand airspace borders on Australian airspace. Fiji airspace borders on New Zealand airspace. Every country's airspace borders on another country's airspace. It is really no different. It does not have to be a land-based border.

All we are saying is that a separate agency is something that should really be looked at. Let us be frank. In today's environment there is not the money available to upgrade the air traffic control system. What is a better way to do it? I am not saying that is the total answer, but that is the way Germany is going and that is the way the U.K. is today. The main reason is to react to the changing needs of aviation quicker.

Mr. Angus: As it relates to Open Skies and some kind of increased movement between Canada and the U.S., is it not the case that an aircraft leaving an American city and landing at a Canadian airport has priority landing status over domestic aircraft movements? Normally it is a distance factor. For example, if a plane leaves Detroit at the same time a plane leaves Windsor, the Detroit plane has the priority landing rights at Pearson International Airport because they are coming across an international border. Is that not correct?

Mr. Fisher: Let me qualify that. In certain instances that is right. It depends on the traffic in Toronto at the time. They have a flow management system that restricts aircraft. I do not have the figures, but I will give you an example. Let us say that within a 60-mile radius of Pearson International Airport, that is where we will apply flow control. Anybody coming beyond that would have priority. But if you open it to 200 miles, there would be flow control in that area. If you open it to 300 miles, that would include Detroit. Basically you are right. It depends how big an area your flow management is operating at that specific time. That is why it is very important in the system down the road to have up-to-date technology in order to operate a national flow management system, moving into a world flow management system eventually.

Mr. Angus: Am I wrong, then, that there is not some kind of international agreement that gives a carrier leaving another country priority landing status because of the fuel that is placed onboard?

Mr. Fisher: I do not believe there is an agreement. All I know is that overseas flights are not delayed because of the long-haul flights. We have a kind of system like that.

The difficulty we had at Pearson International Airport until a few years ago was that the Golden Triangle was in the flow management area because that is all the equipment we had. So aircraft in Montreal, Ottawa, Windsor and those

[*Translation*]

M. Fisher: Oui, certainement. Il y a une frontière en Australie. Il y en a une en Nouvelle-Zélande également. Dans le contexte de l'aviation, chaque pays a une frontière avec un autre. L'espace aérien de la Nouvelle-Zélande a une frontière avec celui de l'Australie. De même, entre les îles Fiji et la Nouvelle-Zélande. L'espace aérien de chaque pays est adjacent à celui d'un autre. La situation n'est pas différente là-bas. Cela n'a rien à voir avec les frontières terrestres.

Nous disons simplement qu'il faudrait envisager la possibilité d'une agence distincte du gouvernement. Parlons franchement. Dans le contexte actuel, il n'y a pas suffisamment d'argent pour améliorer le système de contrôle du trafic aérien. Comment pouvons-nous améliorer les choses? Je ne dis pas que c'est la solution idéale mais c'est ce qu'on a fait en Allemagne et en Grande-bretagne. On l'a fait surtout pour pouvoir réagir rapidement aux besoins changeants de l'aviation.

M. Angus: J'aimerais parler de l'ouverture de l'espace aérien et de l'accroissement du trafic entre le Canada et les États-Unis. Actuellement, n'est-il pas vrai qu'un avion quittant une ville américaine et atterrissant dans un aéroport canadien a priorité sur les vols intérieurs? Habituellement, c'est à cause de la distance. Par exemple, si un avion quitte Détroit au même moment qu'un autre, décolle de Windsor, celui de Détroit a priorité pour l'atterrissage à l'aéroport international Pearson parce qu'il traverse une frontière internationale. Est-ce bien ainsi?

M. Fisher: Permettez-moi de nuancer. Dans certains cas, c'est vrai. Tout dépend du trafic à Toronto. Il y a un système de gestion de la circulation qui impose certaines restrictions aux aéronefs. Je n'ai pas les chiffres mais je vais vous donner un exemple. Supposons que le système de gestion de la circulation s'applique dans un rayon de 60 milles de l'aéroport international Pearson. Les avions provenant d'au-delà de cette distance auront la priorité. Mais si l'on élargit le cercle à 200 milles, la gestion de la circulation portera sur ce diamètre. Et si on l'élargit à 300 milles, Détroit en fera partie. Fondamentalement, vous avez raison. Tout dépend de la grandeur de l'espace de gestion de la circulation à un moment donné. C'est pourquoi il est très important que le système de gestion nationale de la circulation soit à la fine pointe de la technologie pour pouvoir plus tard être intégré à un système de gestion mondiale.

M. Angus: Ai-je tort, donc, de croire qu'il n'y a pas d'entente internationale donnant à un transporteur qui quitte un pays étranger des droits d'atterrissage prioritaires à cause du carburant qu'il utilise?

M. Fisher: Je ne crois pas qu'il y ait d'entente. Je sais simplement que les vols océaniques ne sont pas retardés à cause des long-courriers. Nous avons un système de ce genre.

Jusqu'à il y a quelques années, le problème à l'aéroport international Pearson, c'est que le «Golden Triangle» faisait partie de la zone de gestion de la circulation parce que c'est tout le matériel que nous avions. Par conséquent, les avions

[*Texte*]

places were getting all the delays, because that is the only capability we had to provide a full management system. This year they have upgraded it and it is 300 miles. It is because of the system's inadequacies that you have more flow management restricted in this area.

The Vice-Chairman: Mr. Fisher, Britain and Australia have higher air fares because of air traffic control coming under a user-pay system. Is that correct?

Mr. Fisher: The Australians were paying taxes, landing fees and everything else. Since they have gone to a separate agency, they have lowered those fees.

Yes, you are right. In Europe there are higher air fares in a lot of cases. I do not have an analysis of that. It costs me $1,000 to fly from Ottawa to Winnipeg, and I can fly to London for $450, depending on the situation at the time.

There is an interesting thing coming in technology. I was at a seminar last week. When you look at what is happening in the Eastern Bloc countries and the freedom there, Canada is going to play a very integral role in the 21st century. There will be more aircraft crossing its skies because the shortest route from, say, Europe to Asia comes across the Soviet Union and across Canada. That is where you get the global navigation system and the satellites.

They have the user fee system on the North Atlantic now. You are charged so much per mile. There is a good industry there for Canada, but they have to have the technology to compete.

• 1205

The Vice-Chairman: Obviously in any agreement with the Americans—we hear about a level playing-field all the time—if we go to a user-pay system, the Americans would have to have that as well to make the cost comparable. Would they not worry about their security in doing that? Would that not be the big drawback?

Mr. Fisher: Security in...?

The Vice-Chairman: Their defensive security and so on.

Mr. Fisher: Do you mean military defence?

The Vice-Chairman: Yes, sir.

Mr. Fisher: The Americans who come up here pay the same fee for their services as would the Canadians, so that would not matter. Are you talking about the global system?

The Vice-Chairman: It is all part of the same matter. If we are going to a global system, as we have said—and the phrase is used over and over again with global competitiveness—you are going to have to have a level playing-field. Everybody is going to have to be on the same basis.

Mr. Fisher: As concerns the security of the air traffic control system because of the changing world today, there was no thought to having a satellite system in the event of war. Because of the change in world politics, that does not seem to be a concern. Aviation has stayed with ground-based radar for security reasons.

[*Traduction*]

de Montréal, Ottawa et Windsor devaient subir tous les retards parce que la portée de notre système de gestion de circulation n'allait pas plus loin. Cette année, nous l'avons améliorée et sa portée est de 300 milles. C'est à cause des lacune du système qu'il y a davantage de restrictions à la circulation dans cette zone.

Le vice-président: Monsieur Fisher, la Grande-bretagne et l'Australie ont des tarifs aériens plus élevés à cause d'un système de contrôle du trafic aérien comportant des droits d'utilisation, non?

M. Fisher: En Australie, il faut payer les taxes, les droits d'atterrissage et le reste. Depuis qu'il y a une agence distincte du gouvernement, ces droits sont moins élevés.

Oui, vous avez raison. En Europe, les tarifs aériens sont plus élevés dans bien des cas. Je n'ai pas d'analyse à ce sujet. Un vol Ottawa-Winnipeg me coûte 1,000$ mais je peux aller à Londres pour 450$, selon la saison.

Il y a une nouvelle technologie bien intéressante. Je suis allé à un séminaire la semaine dernière. Compte tenu de ce qui se passe dans les pays de l'Est, des nouvelles libertés, le Canada pourra jouer un rôle très important dans le XXIe siècle. En effet, davantage d'avions traverseront son espace aérien parce que la route est plus courte par exemple d'Europe en Asie en passant par l'Union soviétique et le Canada. C'est à ce moment-là qu'il sera important d'avoir des systèmes de navigation mondiaux et des satellites.

Il y a maintenant un système avec droits d'utilisation pour l'Atlantique nord. Les frais imposés sont fonction de la distance. Il y a là un créneau important pour le Canada mais il faudra avoir la technologie nécessaire pour pouvoir être concurrentiel.

Le vice-président: Évidemment, si dans le cadre d'un accord avec les Américains—on nous parle sans cesse de règles du jeu équitables—nous passons à un système de paiement par l'usager, les Américains seraient obligés de faire la même chose pour arriver à des coûts comparables. Ne seraient-ils pas inquiets pour leur sécurité en faisant ça? Ne serait-ce pas un gros désavantage?

M. Fisher: La sécurité pour... ?

Le vice-président: Leur sécurité défensive etc.

M. Fisher: Vous voulez dire défense militaire?

Le vice-président: En effet.

M. Fisher: Les Américains qui viennent ici payent le même tarif pour les services que les Canadiens, alors ça ne changerait rien. Vous voulez parler du système mondial?

Le vice-président: Toutes ces questions vont ensemble. Si nous passions à un système mondial, comme nous l'avons dit—et on associe sans cesse cette expression à celle de compétitivité au niveau mondial—vous aurez bien des règles du jeu équitables. Toute le monde sera logé à la même enseigne.

M. Fisher: En ce qui concerne la sécurité du système de contrôle de la circulation aérienne, du fait des changements mondiaux à l'heure actuelle, on n'a même pas envisagé d'avoir un système de satellite en cas de guerre. Du fait des changements de la situation politique mondiale, personne ne semble s'en inquiéter. L'aviation a gardé un système de radar au sol pour des raisons de sécurité.

[*Text*]

I am sure there still will be ground-based radar around, but if you are going to put up satellites, if you can destroy the satellites you can destroy your whole system pretty quickly. I think there still will be some ground-based radar.

When you get into northern Canada and the northern Soviet Union, it is very, very expensive. It is very difficult. You will go to what they call a "global" satellite system. That is coming. All the countries now are working together on that.

Mr. Comuzzi: As I stated at the outset, this is the first time we are having the opportunity to discuss the infrastructure of our air transport system. As we progress through this hearing process in the next two to three weeks, we may have some other questions very relevant to the policy we are trying to formulate and trying to suggest to the minister.

I wonder if Mr. Fisher would be available to come back to meet us if the committee decides they want some more information with respect to the air traffic control system.

The Vice-Chairman: Mr. Fisher would be amenable to answering any questions in a written form as well, if he could not come back to give oral evidence.

Mr. Fisher: Certainly.

Mr. Comuzzi: Just to answer Mr. Schneider about whether there had there been any prior discussion, my process and the reason for asking that question was simply that Open Skies is a philosophical concept. It is proposed. We are here to find out whether it is workable in Canada.

I would have thought that before the proposal was made, Mr. Chairman, the technical data and all of the people so involved in the infrastructure in this country with respect to air travel would have been consulted on a technical basis in order to see whether it was possible at this particular period in time.

That was the purpose for my question at the outset. It is obvious that we are attacking this particular issue without really having adequate background and technical knowledge as to whether Canada can truly operate and compete with friends elsewhere in the world insofar as airports, as my friend Mr. Angus. . .the de-icing policy, the complete infrastructure of what is needed to compete on a level playing-field. I hate to use that term, but obviously it is in vogue these days.

I guess from our position that will be the thrust of. . . I know where I go throughout the next few weeks I will be asking if we are ready to compete. It is obvious from the discussions this morning that we are going to need a little more time. That is the extent of my comments.

• 1210

The Vice-Chairman: I do not want to get into a partisan debate. That is our function to consult across the country. Mr. Fisher has certainly helped in that regard. Prior to this, it was one of the complaints of the stakeholders in the

[*Translation*]

Je suis sûr qu'on verra encore des radars au sol mais si vous envoyez des satellites, si vous pouvez détruire ces satellites, vous pouvez détruire votre système tout entier en très peu de temps. Je pense qu'on verra encore quelques radars au sol.

Si vous prenez le Nord du Canada ou le Nord de l'Union soviétique, c'est très très cher. C'est très difficile. Vous passerez à ce qu'on appelle un système «mondial» de satellite. On y vient. Tous les pays y travaillent ensemble à l'heure actuelle.

M. Comuzzi: Comme je l'ai indiqué au départ, c'est la première fois que nous avons l'occasion de parler de l'infrastructure de notre système de transport aérien. Dans le courant de cette série d'audiences, au cours des deux ou trois semaines à venir, nous pourrions bien avoir d'autres questions en rapport direct avec les lignes de conduite que nous essayons d'élaborer et de suggérer au ministre.

Je me demandais si M. Fisher serait disponible pour nous rencontrer à nouveau si le comité décidait qu'il désire davantage de renseignements en ce qui concerne le système de contrôle de la circulation aérienne.

Le vice-président: M. Fisher serait-il aussi prêt à répondre par écrit aux questions, s'il n'était pas en mesure de revenir présenter un témoignage oral?

M. Fisher: Certainement.

M. Comuzzi: Je voudrais juste répondre à M. Schneider au sujet de l'existence possible de discussions antérieures. Ce que je voulais dire et la raison pour laquelle j'ai posé question, c'est tout simplement que l'ouverture des espaces aériens est un concept philosophique. On l'a proposé. Nous sommes ici pour déterminer s'il pourrait marcher au Canada.

J'aurais eu tendance à penser que, avant qu'une proposition ne soit faite, monsieur le président, les données techniques et toutes les personnes impliquées dans l'infrastructure de ce pays en ce qui concerne la circulation aérienne serait consultées afin de voir si la chose est possible en ce moment.

Tel était le but de la question que j'ai posée au départ. Il est évident que nous nous attaquons à cette question particulière sans vraiment avoir en main les données générales et les connaissances techniques qui nous permettraient de déterminer si le Canada peut vraiment opérer et être compétitif avec nos amis à l'étranger en ce qui concerne les aéroports, comme mon ami M. Angus. . . la politique de dégivrage, l'infrastructure complète de ce dont nous avons besoin pour être compétitifs dans le cadre de règles du jeu équitables. J'ai horreur de ce terme, mais manifestement il est à la mode en ce moment.

D'après notre position, je crois deviner que ce sera l'idée principale de. . . Je sais que, aux endroits où j'irai au cours des quelques semaines à venir, je demanderai si nous sommes prêts à affronter nos rivaux. Nos discussions ce matin montrent bien qu'il va nous falloir un peu plus de temps. Voilà ce que j'avais à dire.

Le vice-président: Je ne veux pas me lancer dans des discussions partisanes. On nous a chargé d'organiser des consultations dans tout le pays. L'aide de M. Fisher à ce égard est indiscutable. Jusqu'à maintenant, l'une des plaintes

[*Texte*]

industry that they were not consulted before the negotiations took place. The other reason is that the term "Open Skies" has been siezed upon but really is not an accurate description as put forward. Its purpose is to look at the entire bilateral agreement, to see how it can be done and what phase-ins, what safeguards are necessary and so on. That is our purpose here as a committee.

Thank you very much, Mr. Fisher. As see, you have added greatly to the knowledge that we have. It will certainly be taken into consideration when we make our recommendations to the minister on what objectives he should pursue.

Mr. Angus: Mr. Chairman, can I suggest a modification on the final day, the Winnipeg one? I have to catch a plane out of Winnipeg around noon or 12.30 p.m., which I regret. I believe Mr. Marchi might be in the same position as well. I wonder if there is a possibility of doing two things. One is working through lunch. Instead of having the CBRT and GW at 2 p.m., have them at 12.30 p.m., right after the Manitoba Federation, which frees up everybody.

Second, I gather it is the committee's intention to travel from Winnipeg to Toronto to deposit members there. That route takes you right over Thunder Bay. Either give me a parachute or drop in.

Some hon. members: Oh! Oh!

The Vice-Chairman: I will try to accommodate everybody. It was my understanding that the flight could not be made all the way from Winnipeg to Ottawa on that plane we have and there had to be a stop in between in Toronto. I think I accommodated three people, but we will talk about that.

The clerk has also mentioned to me, Mr. Angus, that CBC and some of the editorial boards in Winnipeg were trying to work out something between 1 p.m. to 2 p.m., where I assume they wanted to talk to representatives of the three parties involved in the committee. So that is the reason for the schedule—

Mr. Angus: I would not be available because I have to attend a 100th anniversary of a church.

The Vice-Chairman: That is why you are telling me now. The clerk is now aware of your difficulty and maybe we could make—

Mr. Angus: Between 7 a.m and 8 a.m would be quite fine.

The Clerk: Would you be available even if the plane could drop you off?

Mr. Angus: The event is at 6.30 p.m.

The Clerk: So if the plane could drop you in Thunder Bay, it would be okay.

Mr. Angus: Okay.

[*Traduction*]

des principaux intervenants de cette industrie était qu'on ne les consultait pas avant les négociations. L'autre raison c'est qu'on s'est jeté sur le terme «Ouverture des espaces aériens» mais ce n'est pas vraiment une description exacte, comme on l'a avancé. Sa fonction est d'étudier l'accord bilatéral dans son ensemble, pour voir comment on peut procéder et quelles étapes, quelles sauvegardes sont nécessaires etc. C'est la raison d'être de notre comité.

Merci beaucoup monsieur Fisher. Comme on peut le voir, grâce à vous, nos connaissances sont beaucoup plus vastes. Votre contribution sera sans aucun doute prise en compte lorsque nous ferons nos recommandations au ministre en ce qui concerne les objectifs que nous devrions poursuivre.

M. Angus: Monsieur le président, puis-je suggérer une modification pour la dernière journée, à Winnipeg? Je dois prendre un avion quittant Winnipeg aux environs de midi ou midi et demi, j'en suis désolé. Il me semble que M. Marchi pourrait bien être dans la même situation. Je me demandais si on pourrait faire deux choses. L'une est de travailler pendant l'heure du déjeuner. Au lieu d'avoir la FCCET et AO à 2 heures, on pourrait l'avoir à midi et demi, juste après la Fédération du Manitoba, ce qui libère tout le monde.

Deuxièmement, j'ai cru comprendre que le comité avait l'intention d'aller de Winnipeg à Toronto pour y déposer des membres. Cet itinéraire vous fait passer juste au-dessus de Thunder Bay. Vous pouvez soit me donner un parachute soit y atterrir.

Des voix: Oh! Oh!

Le vice-président: J'essaierai de satisfaire tout le monde. J'ai cru comprendre qu'on ne pouvait pas faire tout le vol de Winnipeg à Ottawa sur l'avion que nous avons et qu'un arrêt était nécessaire en chemin, à Toronto. je pense que j'ai arrangé trois personnes, mais nous en parlerons.

Le greffier m'a aussi signalé, monsieur Angus, que la CBC et certains des comités de rédaction de Winnipeg essayaient d'arranger quelque chose entre 1 heure et 2 heures, et j'imagine qu'ils voudront parler aux représentants des trois partis représentés dans ce comité. Voilà l'explication du programme. . .

M. Angus: Je ne serai pas disponible parce que je dois aller au centenaire d'une église.

Le vice-président: C'est pour ça que vous m'en parlez maintenant. Le greffier est maintenant au courant de votre problème et nous pouvons peut-être. . .

M. Angus: Entre 7 et 8 heures conviendrait très bien.

Le greffier: Seriez-vous disponible même si l'avion pouvait vous déposer?

M. Angus: Ça commence à 6 heures 30.

Le greffier: Alors si l'avion peut vous déposer à Thunder Bay, ça irait.

M. Angus: D'accord.

[*Text*]

The Vice-Chairman: We will certainly look into it. I assume there is nobody else. So if there are any special considerations, please talk to the clerk.

Mr. Angus: Thank you, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: This meeting is adjourned until 9 a.m. Monday in Vancouver.

[*Translation*]

Le vice-président: Nous nous pencherons sans aucun doute sur la question. Je présume qu'il n'y a personne d'autre. Donc s'il y a autre chose, veuillez vous adresser au greffier.

M. Angus: Merci, monsieur le président.

Le vice-président: Cette séance est levée jusqu'à lundi 9 heures à Vancouver.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des poste
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESS

From the Canadian Air Traffic Control Association:

Karl Fisher, President.

TÉMOIN

De l'Association canadienne du contrôle du traffic aérien:

Karl Fisher, président.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 4

Monday, November 26, 1990
Vancouver, British Columbia

Chairman: Robert Corbett

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 4

Le lundi 26 novembre 1990
Vancouver (Colombie-Britannique)

Président: Robert Corbett

Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on

Canada–United States Air Transport Services

Procès-verbaux et témoignages du Comité spécial sur les

Services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

LIBRARY
Civil
University of Toronto

RESPECTING:

Order of Reference relating to Canada–United States Air Transport Services

CONCERNANT:

Ordre de renvoi relativement aux services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989–90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989–1990

35359—1

SPECIAL COMMITTEE ON CANADA–UNITED STATES AIR TRANSPORT SERVICES

Chairman: Robert Corbett

Vice–Chairman: Ken Atkinson

Members

Iain Angus
Ken Atkinson
Harry Chadwick
Joe Comuzzi
Robert Corbett
Stan Keyes
Denis Pronovost
Geoff Wilson—(8)

(Quorum 5)

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

Pursuant to Standing Order 114(3):

On Friday, November 23, 1990:

Sergio Marchi replaced Stan Keyes.

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS–UNIS

Président: Robert Corbett

Vice–président: Ken Atkinson

Membres

Iain Angus
Ken Atkinson
Harry Chadwick
Joe Comuzzi
Robert Corbett
Stan Keyes
Denis Pronovost
Geoff Wilson—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

Conformément à l'article 114(3) du Règlement:

Le vendredi 23 novembre 1990:

Sergio Marchi remplace Stan Keyes.

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, NOVEMBER 26, 1990
(6)

[*Text*]

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met at 9:03 o'clock a.m. this day, in Vancouver, British Columbia, the Vice-Chairman, Ken Atkinson, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer; David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From Canadian Airlines International*: Rhys T. Eyton, Chairman and Chief Executive Officer; Terence H. Francis, Senior Vice-President, Marketing and Sales; Peter W. Wallis, Vice-President, Government and Regulatory Affairs. *From the British Columbia Aviation Council*: David R. Jacox, Past-President. *From Conair Aviation*: Les Kerr, President, Barry Mardsen, Vice-President and General Manager.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

Rhys T. Eyton made an opening statement and, with the other witnesses from Canadian Airlines International, answered questions.

At 10:54 o'clock a.m. the sitting was suspended.

At 10:59 o'clock a.m. the sitting resumed.

David Jacox make an opening statement and answered questions.

At 11:31 o'clock a.m. the sitting was suspended.

At 11:41 o'clock a.m. the sitting resumed.

Barry Mardsen made an opening statement and, with the other witness from Conair Aviation, answered questions.

At 12:30 o'clock p.m., the Committee adjourned until 2:00 o'clock p.m., today.

AFTERNOON SITTING
(7)

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met at 2:10 o'clock p.m. this day, in Vancouver, British Columbia, the Vice-Chairman, Ken Atkinson, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer; David Cuthbertson, Consultant.

PROCÈS-VERBAUX

LE LUNDI 26 NOVEMBRE 1990
(6)

[*Traduction*]

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à 9 h 03, à Vancouver (C.-B.), sous la présidence de Ken Atkinson (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche; David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *Des Lignes Aériennes Canadien International*: Rhys T. Eyton, président et directeur général; Terence H. Francis, premier vice-président, Commercialisation et ventes; Peter W. Wallis, vice-président, Affaires gouvernementales et réglementaires. *Du Conseil de l'aviation de la Colombie-Britannique*: David R. Jacox, président sortant. *De Conair Aviation*: Les Kerr, président; Barry Mardsen, vice-président et directeur général.

Conformément aux ordres de renvoi datés du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

Rhys T. Eyton fait un exposé puis, avec les autres témoins de Canadien International, répond aux questions.

À 10 h 54, la séance est suspendue.

À 10 h 59, la séance reprend.

David Jacox fait un exposé et répond aux questions.

À 11 h 31, la séance est suspendue.

À 11 h 41, la séance reprend.

Barry Mardsen fait un exposé puis, avec l'autre témoin de Conair Aviation, répond aux questions.

À 12 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 14 heures.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(7)

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit à 14 h 10, à Vancouver (C.-B.), sous la présidence de Ken Atkinson (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche; David Cuthbertson, consultant.

Witnesses: *From the Vancouver Board of Trade*: Darcy Rezac, Managing Director; John Matkin, President and Chief Executive Officer of the Business Council of British Columbia. *From the Vancouver International Airport Authority*: Chester Johnson, President.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada–United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

Darcy Rezac made an opening statement and, with the other witness from the Vancouver Board of Trade, answered questions.

Chester Johnson made an openning statement and answered questions.

At 3:56 o'clock p.m., the Committee adjourned to 9:00 o'clock a.m., Tuesday, November 27, 1990 in Calgary, Alberta.

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

Témoins: *Du Bureau de commerce de Vancouver*: Darcy Rezac, directeur administratif; John Matkin, président et directeur général du Business Council of British Columbia. *De l'Administration de l'aéroport international de Vancouver*: Chester Johnson, président.

Conformément aux ordres de renvoi datés du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis (*voir les Procès–verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

Darcy Rezac fait un exposé puis, avec l'autre témoin du Bureau de commerce de Vancouver, répond aux questions.

Chester Johnson fait un exposé et répond aux questions.

À 15 h 56, le Comité s'ajourne jusqu'au mardi 27 novembre, à 9 heures, à Calgary (Alberta).

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Monday, November 26, 1990

• 0903

The Vice-Chairman: Colleagues, we are resuming consideration of the Canada-United States air transport services agreement. We have appearing in front of us Canadian Airlines International Limited. The chairman and chief executive officer is Mr. Rhys Eyton.

The committee is glad to be here in Vancouver. We are happy to see that the east won the Grey Cup yesterday, in the form of the Winnipeg Blue Bombers.

Mr. Eyton, perhaps you could introduce the individuals with you, and I am sure you have some opening comments.

Mr. Rhys T. Eyton (Chairman and Chief Executive Officer, Canadian Airlines International Ltd.): Thank you, chairman, gentlemen. With me today are Mr. Terry Francis, our senior vice-president of marketing, and Peter Wallis, who is our vice-president of goverment and regulatory affairs.

Mr. Belsher (Fraser Valley East): Mr. Chairman, at this point I would like to welcome all of the committee to British Columbia. It is also a pleasure to have Canadian Airlines as our first witness out here in western Canada, because while their home base is Alberta, we like to think that Vancouver is a very integral part of their operations. I am just sorry we do not have time to go see their installations here at the Vancouver International Airport.

• 0905

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Belsher. Mr. Eyton, please.

Mr. Eyton: Thank you, chairman, gentlemen. Thank you for the comments about our operation in western Canada.

We are pleased to be here today as your lead witness. Chairman, on that note, we did send out a rather lengthy complete submission on Thursday, which I understand a number of the committee members did not have time to review in depth. We apologize for that. We had hoped you might have it. It is a very complete picture and I think a logical set of the positions we have relative to the integrated U.S.-Canadian network. It will raise many questions.

Chairman, I would like to make an opening statement of four or five minutes. I had hoped we might have questions coming from that paper. If not, maybe you will raise questions that will be covered partially in the paper, and I will have my colleagues here assist in answering them.

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le lundi 26 novembre 1990

Le vice-président: Chers collègues, nous reprenons maintenant l'examen de l'entente canado-américaine sur les services de transport aérien. Comparaîtront devant nous les Lignes aériennes Canadien International. Le président et chef de la direction est M. Rhys Eyton.

Le comité est heureux de pouvoir se réunir ici à Vancouver. Nous nous réjouissons du fait que l'Est a remporté la Coupe Grey hier, à savoir les Blue Bombers de Winnipeg.

Monsieur Eyton, peut-être pourriez-vous présenter les personnes qui vous accompagnent. Par ailleurs, je suis certain que vous avez des remarques préliminaires à faire.

M. Rhys T. Eyton (président et chef de la direction, Lignes aériennes Canadien International): Merci, monsieur le président, mesdames, messieurs. Je vous présente M. Terry Francis, notre premier vice-président, Marketing et Ventes, et M. Peter Wallis, notre vice-président, Affaires gouvernementales et Réglementation.

M. Belsher (Fraser Valley-Est): Monsieur le président, j'aimerais souhaiter maintenant la bienvenue à tous en Colombie-Britannique. Nous sommes heureux d'entendre Canadien International comme premier témoin dans l'ouest du Canada, car, même si le siège social est en Alberta, nous aimons à penser que Vancouver fait partie intégrante, pour une large part, de son exploitation. Je suis désolé que nous n'ayons pas le temps d'aller visiter ses installations ici, à l'Aéroport international de Vancouver.

Le vice-président: Merci, monsieur Belsher. Monsieur Eyton, la parole est à vous.

M. Eyton: Merci, monsieur le président, mesdames et messieurs. Merci pour vos remarques sur nos opérations dans l'ouest du Canada.

Nous sommes très heureux de comparaître devant vous aujourd'hui à titre de premier témoin. Monsieur le président, sur cette note, nous avons envoyé au comité un mémoire long et complet jeudi dont je crois comprendre qu'un certain nombre des membres du comité n'ont pas encore eu le temps d'examiner en détail. Nous nous en excusons. Nous espérions que vous le recevriez plus tôt. Ce mémoire présente un tableau exhaustif de notre situation et, je crois, une présentation logique de la position que nous avons relativement au réseau intégré canado-américain. Ce mémoire suscitera de nombreuses questions.

Monsieur le président, j'aimerais commencer par un remarque préliminaire de quatre ou cinq minutes. J'espérais que nous pourrions recevoir des questions découlant de ce mémoire. Si ce n'est pas possible, peut-être pourrez-vous soulever des questions couvertes en partie dans le mémoire, questions auxquelles mes collègues et moi-même tenterons de répondre.

[*Text*]

The Vice–Chairman: I think we have had an opportunity to look over it quickly, Mr. Eyton, and I am sure questioning will bring out the highlights of the submission you are making.

Mr. Eyton: I will begin by making a few opening comments to set a very general framework on Canadian Airlines International's position and our views on the upcoming negotiations. In attempting to do this, I will continue to emphasize the main themes we have been developing in all our public pronouncements on this subject. I think some of you saw the statements we made at the Hyndman commission about two weeks ago. Many of those will be consistent here.

Some suggestions have surfaced that Canadian Airlines International has shifted its views on open skies. I wish to assure you this is not the case. We have stated to the minister, the Hon. Doug Lewis, and I would like to restate here that Canadian Airlines International is seeking greater access to the U.S.–Canada transborder air market.

Our airline currently has only three routes into the continental United States, one of which is Chicago–Midway, which we no longer operate. As well, of course, we have Hawaii and San Juan. Canadian Airlines is supportive of the concept of creating greater route opportunities across the border. It is fairly clear why we would be, with the dearth of opportunity we currently have. We are supporters, as most of you have seen, of stiff competition. I think you have seen the nature of our activities and our ability to compete effectively in the way we have tried to build our airline.

As most of you know, Canadian Airlines is the product of deregulation policies introduced by government, without which our airline would not be able to offer its services and those of its feeder airlines to consumers as a true alternative to our major Canadian competitor.

Our position on opening new transborder air routes requires that any mandate for negotiations with the United States recognize that the conditions for competition must be fair and equal for all participants. We are asking in our brief that this committee in its recommendations, and government, in developing a negotiating mandate, understand and be responsive to some basic fundamental facts regarding the North American aviation industry. This committee and government must understand and investigate fully the structural and financial advantages the U.S. carriers have over their Canadian counterparts, and of course the reverse, where there are such cases.

[*Translation*]

Le vice–président: Je crois que nous avons eu l'occasion de le survoler rapidement, monsieur Eyton, et je suis sûr que nos questions vont mettre en évidence les points saillants de votre mémoire.

M. Eyton: Je commencerai donc par quelques remarques pour vous donner une idée du cadre général de la position des Lignes aériennes Canadien International et de ses vues sur les négociations imminentes. C'est ainsi que je continuerai d'insister sur les principaux thèmes que nous avons élaborés dans nos déclarations publiques sur cette question. Je crois que certains d'entre vous avez vu les déclarations que nous avons faites devant la commission Hyndman il y a environ deux semaines. Nous les reprendrons en grande partie ici.

Certains ont laissé entendre que Canadien International avait changé sa position sur l'intégration du réseau aérien. Je veux assurer que tel n'est pas le cas. Nous avons déclaré au ministre, l'honorable Doug Lewis, et nous voulons le réitérer ici, que les Lignes aériennes Canadien International cherchent à obtenir un meilleur accès au marché aérien transfrontalier entre les États–Unis et le Canada.

Notre compagnie exploite à l'heure actuelle seulement trois liaisons aux États–Unis du continent nord–américain, dont l'une est Chicago–Midway, que nous n'exploitons plus. De plus, bien sûr, nous offrons nos services sur Hawaï et San Juan. Canadien International a l'idée de créer davantage de trajets aériens entre les États–Unis et le Canada. Il est facile de comprendre pourquoi, à la lumière de la pénurie dont nous sommes présentement victimes. Nous appuyons fermement, comme la plupart d'entre vous l'avez constaté, une concurrence féroce. Je crois que vous avez pu comprendre la nature de nos activités ainsi que notre capacité à soutenir une concurrence efficace, dans la façon dont nous avons essayé d'établir notre compagnie.

Comme la plupart d'entre vous le savez déjà, Canadien International est le produit des politiques de déréglementation présentées par le gouvernement, politiques sans lesquelles notre compagnie ne pourrait offrir aux consommateurs ses services et ceux de ses lignes d'apport afin de pouvoir présenter une véritable solution de rechange aux services de notre grand concurrent canadien.

Notre position sur l'ouverture de nouveaux trajets aériens transfrontaliers suppose que tout mandat de négociation avec les États–Unis reconnaisse que les conditions de concurrence doivent être loyales et équitables pour tous les intéressés. Nous demandons dans notre mémoire que le présent comité, dans ses recommandations, et le gouvernement, dans son exercice d'élaboration d'un mandat de négociation, comprennent et reconnaissent certains faits fondamentaux touchant l'industrie aérienne nord–américaine. Le comité et le gouvernement doivent être pleinement conscients des avantages structurels et financiers dont les transporteurs américains jouissent par rapport à leurs homologues canadiens, et, bien sûr, l'inverse, quand c'est le cas.

[*Texte*]

• 0910

I want to stress here that we are not making these points in order to maintain the status quo. The status quo for our company is unacceptable, since it minimizes Canadian community access to U.S. points and delivers to us only a minimal transborder revenue opportunity compared to that of our major Canadian competitor.

The advantages enjoyed by the U.S. industry to which I make reference are detailed in our written submission. We believe the advantages identified can be rectified by the application of specific policies by the Government of Canada, particularly the Department of Finance and the Department of Transport. We urge you to charge both departments with finding equitable solutions to the issues we have raised, because the inescapable fact is that if the Government of Canada wishes to create an environment akin to free trade in transportation services across the border, it surely must give Canadian transportation companies the tools to do the job. In other words, do not tie our hands when we have to take on the Goliaths of the world aviation community.

In our submission you will also note that we question the wisdom and practicality of exchanging cabotage rights with U.S. carriers. Our view is that there is little benefit in granting Canadian carriers the opportunity to attempt to establish themselves in the already heavily congested U.S. domestic markets. The U.S. industry is becoming increasingly concentrated through take-overs, mergers, bankruptcies, etc., and is filling in every available slot between major U.S. markets and even between minor U.S. markets. Even if one of the features of a new transborder regime was to guarantee slots—these are positions at American airports—for potential Canadian entrants into the U.S. markets, U.S. carriers with their lower cost base and high level frequency would create an awesome competitive environment for the Canadian entrant.

On the other side of the border, it has been demonstrated with the demise of Wardair that our Canadian population base cannot support more than two transcontinental systems with feeder networks. Offering U.S. carriers the opportunity to pick away at the most lucrative city pairs of the current transcontinental market could jeopardize the continued operation of one or both of those networks. This would result in lost jobs and the export of opportunities to the United States.

On balance, we do not think cabotage rights should be part of the deal. We think a new air relationship between Canada and the United States is desirable. We believe, however, that the new transborder regime must reflect a workable system that continues to, in the words of Mr. Lewis, ensure the ongoing viability of the Canadian airline industry.

[*Traduction*]

Je voudrais insister ici sur le fait que mes commentaires ne sont pas présentés ici pour maintenir le statu quo. Le statu quo est inacceptable pour notre société, étant donné qu'il réduit l'accès des Canadiens aux diverses destinations américaines, et qu'il ne nous permet que des revenus transfrontaliers minimaux comparativement à ceux de notre grand concurrent canadien.

Les avantages dont jouit l'industrie américaine, dont je viens de vous parler, sont décrits en détail dans notre mémoire. Nous croyons que les avantages cités peuvent être rectifiés par l'application de politiques spécifiques du gouvernement canadien, plus particulièrement du ministère des Finances et du ministère des Transports. Nous vous prions instamment de charger ces deux ministères de trouver des solutions équitables aux questions que nous avons soulevées, parce que le fait indéniable est que si le gouvernement du Canada désire créer un environnement apparenté au libre-échange pour les services de transport frontaliers, il doit pouvoir offrir aux transporteurs canadiens les outils dont ils ont besoin pour faire leur travail. En d'autres termes, ne nous liez pas les mains, surtout quand nous devons faire face aux Goliaths du monde de l'aviation internationale.

Vous remarquerez que, dans notre mémoire, nous remettons en question l'opportunité et le bien-fondé des échanges de droits de cabotage avec les transporteurs américains. A notre avis, il y a très peu de profits à tirer de l'installation de transporteurs canadiens dans un marché intérieur américain déjà lourdement congestionné. L'industrie américaine est en train de se concentrer de plus en plus par des acquisitions, des fusions, des faillites, etc; elle en train de remplir tous les créneaux disponibles des grands marchés américains et même des marchés américains secondaires. Même si l'une des caractéristiques du nouveau régime transfrontalier était de garantir des créneaux—c'est-à-dire des créneaux dans les aéroports américains—pour d'éventuelles compagnies canadiennes sur le marché américain, les transporteurs des États-Unis, dont les prix de revient sont inférieurs et dont la fréquence des activités est supérieure, créeraient une concurrence extrêmement dure pour les transporteurs canadiens.

De l'autre côté de la frontière, nous avons constaté, avec le démantèlement de Wardair, que notre bassin de population au Canada ne peut pas faire survivre plus de 2 systèmes transcontinentaux avec leurs réseaux d'apport. Si on offrait aux transporteurs américains l'occasion de s'arroger les trajets interurbains les plus lucratifs sur le marché transcontinental actuel, on risque de mettre en danger la survie d'un de ces réseaux ou peut-être des deux. C'est ainsi qu'on perdrait des emplois et qu'on verrait s'exporter vers les États-Unis les nouvelles occasions espérées.

Donc, nous ne croyons pas que les droits de cabotage devraient faire partie de l'entente. Nous croyons qu'une nouvelle relation aérienne entre le Canada et les États-Unis est souhaitable. Nous croyons néanmoins que le nouveau régime transfrontalier doit être un système qui est pratique et qui continue d'assurer la viabilité de l'industrie aérienne canadienne, pour reprendre les mots de M. Lewis.

[*Text*]

The minister also stated to the committee that the negotiations will include the development of a phased approach for the implementation of the new regime and appropriate safeguards for the Canadian air carriers.

In June of this year, Canadian Airlines took the initiative of recommending to the Government of Canada what we regard as a constructive and workable framework for such a phased approach to a new transborder relationship, one which will allow a very sizeable expansion from the start. We have set this out in our paper for the committee's consideration.

Gentlemen, Mr. Chairman, in conclusion, as I said at the beginning of my remarks, Canadian Airlines supports the concept of increased opportunity to provide air services between Canada and the United States. We have set out in our paper a number of issues which we believe must be resolved as well as possible solutions, but we clearly do not have all the answers. We are prepared to work with vigour to seek out the most appropriate answers for Canada.

Mr. Chairman, that is my opening statement.

The Vice–Chairman: Thank you very much, Mr. Eyton. Mr. Marchi will begin the questioning.

Mr. Marchi (York West): Thank you very much, and welcome to Canadian Airlines this morning. I have just seen your very detailed brief, so I have not been able to do it the justice that it deserves. I apologize if I ask some questions that might in fact be answered in the body of your text.

I am interested, Mr. Eyton, in pursuing your opening remarks, where you made it clear this morning that you believe Canadian Airlines did not turn around its initial position. As you will know, the minister, in the joint statement with his American counterpart, made it abundantly clear that the two major air carriers, namely yourselves and Air Canada, are very much in favour of the open skies negotiations. When he said "in favour", I think he included the whole question of cabotage. He basically included the free trade in our open skies. In fact, on October 4 the gentleman next to you, Mr. Wallis, welcomed the initiative. However, in *The Financial Post* of November 15 you were quoted extensively, Mr. Eyton, and made some very clear remarks against the freedom of U.S. carriers, as you said, to compete in the Canadian market. This morning you reiterated that in terms of cabotage.

• 0915

When the minister came before our committee and we posed the question to him about what was coming from the two chairs of the respective major airlines, he said he knew what they had told him in his discussions with them behind closed doors. I think you might want to take us through what at least is a perception of a reversal by Canadian Airlines. I think initially they embraced the negotiations and then very clearly put very significant conditions on those negotiations. I

[*Translation*]

Le ministre a aussi déclaré à ce comité que les négociations comprendraient l'élaboration d'un processus progressif pour la mise en oeuvre de ce nouveau régime, ainsi que des garanties appropriées pour les transporteurs aériens canadiens.

En juin dernier, Canadien International a recommandé au gouvernement du Canada d'examiner avec notre compagnie un cadre constructif et réaliste pour ce processus progressif de mise en application d'une nouvelle relation transfrontalière, c'est–à–dire un cadre qui permette dès le départ une expansion considérable. Dans notre mémoire, nous expliquons ce concept et demandons au comité de l'examiner.

Mesdames, messieurs, monsieur le président, en conclusion, comme d'ailleurs je l'ai dit au début de mon exposé, Canadien International appuie l'idée d'augmenter les services aériens entre le Canada et les États–Unis. Dans notre mémoire, nous avons mis en lumière un certain nombre de questions dont nous croyons qu'elles doivent être résolues, ainsi que des solutions possibles. Cependant, de toute évidence, nous n'avons pas toutes les réponses. Nous sommes prêts à mettre tous les efforts nécessaires afin de trouver des solutions qui conviennent au Canada.

Monsieur le président, c'était là mes remarques préliminaires.

Le vice–président: Merci beaucoup, monsieur Eyton. M. Marchi posera la première question.

M. Marchi (York–Ouest): Merci beaucoup, et bienvenue à Canadien International. Je viens de recevoir votre mémoire très détaillé. Donc je ne peux pas lui rendre la justice qu'il mérite. Veuillez m'excuser si je vous pose des questions dont je pourrais trouver réponse dans votre mémoire.

Monsieur Eyton, pour faire suite à votre exposé, vous avez dit clairement ce matin que vous croyez que la compagnie Canadien International ne s'est pas démarquée de sa position initiale. Comme vous le savez, le ministre, dans une communication commune avec son homologue américain, a insisté sur le fait que les deux grands transporteurs, à savoir votre compagnie et Air Canada, sont en faveur des négociations sur l'intégration des réseaux aériens. Lorsqu'il a dit «en faveur», je crois qu'il entendait aussi toute la question du cabotage. Essentiellement, il a réuni le concept du libre–échange et l'intégration des réseaux aériens. En fait, le 4 octobre, votre collègue, M. Wallis, se réjouissait de cette initiative. Cependant, dans l'édition du 15 novembre du Financial Post, vous étiez cité abondamment, monsieur Eyton, et vous vous êtes clairement déclaré contre la possibilité pour les transporteurs américains de faire concurrence sur le marché canadien. Ce matin, vous réitérez cette position en parlant de cabotage.

Lorsque le ministre a comparu devant notre comité et quand nous lui avons demandé l'avis des présidents des deux grands transporteurs aériens, il a répondu être conscient de ce qui lui avait été dit lors de ses entretiens confidentiels avec eux. Nous apprécierions énormément que vous nous expliquiez ce qui semble être pour nous un changement à 180° de la position de Canadien International. Au départ, si je ne m'abuse, les deux compagnies aériennes approuvaient

[*Texte*]

am just wondering if, since the time it was announced until today, Canadian Airlines has done some number crunching, some economic forecasting that would lead to the remarks that were very different from the opening tone.

Mr. Eyton: Thank you for the question. I think that is certainly to be expected from the way the media have reported this. It is an extremely complicated subject, as you know. I reiterate again that Canadian Airlines supports the opening of negotiations between the U.S. and Canada. In fact, in a speech I gave in Washington some two years ago, I was attempting to initiate this very activity. As you know, the current bilateral agreement is archaic. It dates back to the 1970s. It does not parallel in any fashion what the two countries are trying to do now on the free trade side. So we do welcome the opportunity to open negotiations.

At the same time the minister was making his comment on our support, which we did give him relative to opening the discussions, we indicated that it was necessary to ensure that the smaller Canadian carriers... To digress for a moment, we would rank about 23rd or 24th in the world in size, and Air Canada would probably be in the top twenty. We are very small compared to the four or five major U.S. airlines. It was clear, and I am sure the minister was aware in his own mind, that there would be a necessity for safeguards, some protection initially, in moving into a competitive environment like that, to ensure that the Canadian industry, its employees and communities were all safeguarded for a period of time. What you have consistently heard from me is the fact that we support the opening of negotiations, but there are a number of things we want to safeguard in phasing into this. That is what I deal with at some length in the paper.

Mr. Marchi: When you talk about phase-ins, what kind of time line are you suggesting?

You have talked about safeguards, and the minister has talked about safeguards. He was not able to give a definition of safeguards, but very quickly, for those of us who have not been able to go through your report, what are some of the safeguards in specific terms? As chair of the second major airline in this country, if you do not get those safeguards, what will it mean in practical terms to the future of Canadian Airlines under a free trade regime of the skies?

Mr. Eyton: I will deal first with the minister's comment and the department's comment. My understanding is that they were in large part leaving the development of the necessary safeguards to the industry. The understanding I have, and that of Mr. Wallis and Mr. Francis who are involved with me, is that we will have the onus and responsibility for developing what is needed to ensure the industry is able to move through this opening regime safely. I presume the other major competitor has the same mandate.

[*Traduction*]

les négociations et, par la suite, elles ont posé des conditions importantes sur ces négociations. Je me demande si, depuis le moment où l'annonce a été faite jusqu'à aujourd'hui, Canadien International n'a pas fait certains calculs, établit certaines prévisions économiques qui vous pousseraient à faire les remarques que vous avez faites et qui sont très différentes de la position initiale.

M. Eyton: Merci pour votre question. Il fallait s'attendre à cette question, surtout d'après la façon dont les faits ont été rapportés par les médias. Comme vous le savez, il s'agit d'un sujet extrêmement compliqué. Je veux réitérer ici que Canadien International appuie l'ouverture des négociations entre les Etats-Unis et le Canada. En fait, dans un discours que j'ai donné à Washington voilà deux ans, j'essayais précisément de lancer cette initiative. Comme vous le savez, l'entente bilatérale actuelle est désuète. Elle remonte aux années 1970. Elle est loin de refléter ce que les deux pays tentent au niveau du libre-échange. Donc nous voyons d'un bon oeil l'ouverture de ces négociations.

Au moment où le ministre faisait ses commentaires sur notre appui, que nous lui avons donné pour l'ouverture des discussions, nous avons indiqué qu'il était nécessaire de s'assurer que les petits transporteurs canadiens... Permettez-moi une digression. Notre compagnie se retrouve au 23e ou au 24e rang pour son importance dans le monde, et Air Canada se retrouve probablement dans les 20 premières lignes aériennes mondiales. Nous sommes très petits comparativement aux quatre ou cinq grands transporteurs aériens américains. Il était clair, et je suis certain que le ministre en était conscient, que nous devrions nous assurer certaines garanties, une certaine protection dès le départ, dans ce déplacement vers un environnement aussi concurrentiel, pour nous assurer que l'industrie canadienne, ses employés et les localités visées jouissent d'une certaine protection pour une période de temps donné. Ce que j'ai toujours dit, c'est que nous appuyons l'ouverture des négociations; mais il y a un certain nombre de garanties à nous assurer pour la mise en oeuvre progressive de cette initiative. C'est d'ailleurs ce dont je parle dans le mémoire.

M. Marchi: Lorsque vous parlez de mise en oeuvre progressive, de quel genre d'échéances est-ce que vous parlez?

Vous parlez aussi de garanties, le ministre a parlé de garanties. Il n'a pas pu définir ces garanties, mais très rapidement, pour ceux d'entre nous qui n'avons pas pu examiner en détail votre mémoire, pouvez-vous nous préciser certaines de ces garanties? A titre de président du deuxième transporteur aérien de ce pays, si vous n'obtenez pas ces garanties, qu'est-ce que ça voudrait dire en termes pratiques pour l'avenir de Canadien International dans le contexte d'une libéralisation et d'une intégration des réseaux aériens?

M. Eyton: J'aimerais d'abord parler de la remarque du ministre ainsi que de celle du ministère. Si j'ai bien compris, ils laissent, pour une large part, l'élaboration des garanties nécessaires entre les mains de l'industrie. Mes collègues MM. Wallis et Francis qui s'occupent de cette question avec moi, ainsi que moi-même, croyons comprendre que c'est à nous que reviendra la responsabilité d'élaborer les outils nécessaires pour nous assurer une entrée sure dans ce nouveau régime. Je suppose que notre concurrent a aussi le même mandat.

[*Text*]

Many of the problems we have are made in Canada. For example, for the last two years prior to the Middle East crisis, and now the situation is far more confused—referring to oil—the price of our aviation fuel in Canada has been on average about 30% more expensive than it has on average in the United States. If you look at U.S. carriers, whose main revenues are generated domestically in most cases, a good part of the profit, the cash generation to expand and buy new equipment, has come from their lower cost base, in large part caused by the fuel cost being that much lower than it is certainly in Canada and I am sure other countries in Europe and Asia as well.

[*Translation*]

Beaucoup des problèmes que nous avons ont leur origine ici au pays. Par exemple, pendant les deux années qui ont précédé la crise au Moyen-Orient, et maintenant la situation est beaucoup plus confuse—quant au pétrole—le prix du carburéacteur au Canada a été en moyenne 30 p. 100 plus élevé qu'aux Etats-Unis. Si vous examinez la situation des transporteurs américains, dont les principaux revenus sont produits à l'intérieur du pays dans la plupart des cas, une large part de ce profit, l'argent pour augmenter le nombre d'avions et pour remplacer l'équipement, provient des secteurs où le prix de revient est inférieur, et ce du fait, en grande partie, que le prix du carburant est bien inférieur là-bas qu'il ne l'est au Canada et, je suis sûr, dans d'autres pays en Europe et en Asie.

• 0920

So as a safeguard we would have to have the Department of Finance address the taxes that are imposed on Canadian fuel. We have not only currently the federal sales tax, but we have excise tax of 4¢ a litre that is imposed on our fuel. The excise tax stays on there, even after the general sales tax is supposed to come in on January 1.

On pourrait proposer comme garantie que le ministère des Finances règle la question des taxes imposées sur le carburant canadien. À l'heure actuelle, nous sommes visés non seulement par la taxe de vente fédérale, mais aussi par la taxe d'accise de 4c. le litre de carburant. La taxe d'accise sera maintenue, même après l'entrée en vigueur prévue de la TPS le premier janvier.

I mention that as the first point. It is a very significant cost item. If we, as Canadian carriers, are expected to compete in an environment outside of our country, we at the same time should be expected to develop our main strength in our domestic market, the same as the U.S. carriers do in competing outside of their boundaries. That would be number one.

C'est là un premier facteur qui représente pour nous des coûts énormes. Si nous, les transporteurs canadiens, devons faire concurrence aux transporteurs étrangers, il faudrait aussi que nous puissions développer notre force principale sur le marché domestique, comme c'est le cas pour les transporteurs américains qui font concurrence à leurs homologues étrangers. Ce serait là une première garantie.

The second point is on financing again, the Department of Finance. If we have eliminated the ability here to effectively finance aircraft in Canada, either by leverage leases, operating leases, whatever, we have not developed the capability capacity in the country because of restrictions on the ability of leasing companies to use the tax base leasing that is so prevalent in the United States. This can cost us on financing our aircraft anywhere from 2.5% to 4% more annually than the comparable carrier on the other side of the border, who at the same time, because of the volume of the purchases they make from the manufacturer, is to begin with buying their equipment less expensively. So there certainly has to be an attempt to create an environment in Canada to permit industries such as ours, with heavy capital commitments, to finance effectively if we are going to be put into the world market to compete.

La deuxième garantie relève aussi du ministère des Finances. Nous avons éliminé la possibilité ici de financer de façon efficace l'achat de nos avions au Canada, soit par le crédit-bail adossé, soit par le contrat de location-exploitation, peu importe, et nous n'avons pas développé non plus la capacité du pays à cet égard en raison de restrictions imposées aux compagnies de location, restrictions qui n'existent pas aux Etats-Unis et qui représentent des avantages fiscaux certains. Ceci peut nous coûter jusqu'à 2,5 p. 100 à 4 p. 100 de plus chaque année pour le financement de nos avions que cela ne coûterait pour un transporteur d'envergure similaire de l'autre côté de la frontière. Par ailleurs, en raison du volume des achats demandés directement aux fabricants, les transporteurs américains peuvent acheter leur matériel à moindre coût. Donc, il faut essayer de créer au Canada un environnement qui permette aux industries comme la nôtre, qui doivent engager de fortes sommes au titre des immobilisations, de financer leurs achats de façon efficace afin de leur permettre d'être concurrentiels sur le marché international.

Those are two of the points that I cover. There are numerous others; one of course is access to U.S. airports.

Il s'agit là des deux garanties que j'élabore. Il y en a bien d'autres, dont l'une serait l'accès aux aéroports américains.

I know the American industry. My senior colleagues with me here today know it as well, that it is a saturated environment. There is not room for frequencies down there of any number, or for that matter slots at busy airports where

Je connais l'industrie américaine. Mes collègues ici présents la connaissent bien aussi, et ils savent qu'il s'agit d'un environnement saturé. Il n'y a pas de place pour quelques liaisons que ce soit, ou encore pour des créneaux

[*Texte*]

new entrants can come in easily and not be shoved or shunted off to the side or inappropriate times, what have you. That being the case, you have not seen any carriers in the U.S. recently emerge wanting to compete effectively. They have been doing the reverse—going out of business.

I think the Europeans, as I understand it, who have looked at the U.S. market have found too that the domestic market in the U.S. is very, very concentrated, extremely well covered, and it is not an easy place to compete. We are prepared to do that on a point-to-point basis, Canada into the U.S, but cabotage, as I covered in my opening comments, the ability to compete within two points or more within the other country, is not very attractive if you cannot get in.

I will come back and ask Mr. Francis when I am through with my comments to elaborate if he would on that point for you, because I think it is a very important point.

Another factor is free clearance. That is an extremely useful and popular thing with customers. It is not something I am going to suggest we abolish per se, but effectively what we do in Canada is to treat our Canadian domestic passengers as U.S. domestic passengers. The minute they are pre-cleared at all the main airports in Canada—Toronto, Calgary, Vancouver, Edmonton, and so forth—they are U.S. domestic passengers the minute they pass through that free clearance, cleared into hubs in the U.S., dispersed to any number of a hundred and some odd points. And in building a load—Mr. Francis can comment as well on this—it is far easier to build frequencies, which is the thing the businessman particularly is looking for, if you can generate four or five passengers to five or six or seven different destinations, which you are able to do by pre-clearing through our Canadian airports into their hub systems. A Canadian carrier has the opportunity to pre-clear, but pre-clear to a single point usually in the U.S. It is a very difficult thing to compete against.

• 0925

Our solution to that is not to annoy the consumer in the fashion that the elimination of it makes it more difficult to travel, but to try to encourage our government to move to something closer to what the Europeans have, and that is much faster post-clearance, the green and red systems that you have in Europe, and to see if we cannot convince our American friends that they might consider doing the same thing so that we make it very convenient for people to pass through airports, both going and coming.

[*Traduction*]

dans des aéroports achalandés où tout nouveau transporteur pourrait être accommodé sans être mis de côté ou être victime de manoeuvre disgracieuse. Ceci étant le cas, on ne voit pas dernièrement aux États-Unis de transporteurs disposés à accepter la concurrence efficace. Bien au contraire—beaucoup de transporteurs font faillite.

Si je comprends bien, les Européens, qui ont aussi examiné le marché américain, ont constaté que le marché intérieur américain est extrêmement dense, extrêmement bien couvert et que ce marché n'est pas un marché facile. Nous sommes prêts à assurer de nouvelles liaisons entre le Canada et les Etats-Unis, mais pour ce qui est du cabotage, comme je l'ai indiqué dans mon exposé d'ouverture, à savoir la possibilité d'assurer une liaison entre deux points ou plus dans le pays voisin, la situation n'est pas très intéressante si vous n'avez pas le haut du pavé.

Je reviendrai sur cette question et demanderai à M. Francis, une fois que j'aurai terminé, de nous dire ce qu'il pense de ce problème car, d'après moi, il s'agit d'un problème important.

Un autre facteur, c'est l'attente sous douane. Il s'agit là d'une procédure très utile et populaire auprès de nos clients. Je ne voudrais pas laisser entendre qu'il faille abolir cette procédure, mais ce que nous nous trouvons à faire au Canada, c'est de traiter nos voyageurs du marché intérieur canadien comme des passagers du marché intérieur américain. Une fois qu'ils ont passé le poste de contrôle dans tous les grands aéroports du Canada—Toronto, Calgary, Vancouver, Edmonton, etc.—ils deviennent des voyageurs du marché intérieur américain dès qu'ils franchissent le poste de contrôle, dans les aérogares circulaires des Etats-Unis, en partance pour l'une des quelque 100 destinations. Quand il s'agit de s'établir un volume—M. Francis en parlera aussi—il est beaucoup plus facile d'augmenter les fréquences, but recherché plus particulièrement par les gens d'affaires, si vous pouvez générer quatre ou cinq passagers pour cinq ou six ou sept destinations différentes, ce que vous pouvez faire par la procédure d'attente sous douane offerte dans les aéroports canadiens pour les systèmes de plaques tourmantes américains. Cette procédure s'applique certes aux transporteurs canadiens, mais elle ne vise qu'une seule liaison, habituellement aux États-Unis. La concurrence est très difficile dans pareilles circonstances.

Notre solution, c'est de ne pas ennuyer le consommateur en éliminant un élément qui rendrait ses déplacements beaucoup plus difficiles; nous voulons plutôt encourager notre gouvernement à adopter des procédures qui se rapprochent de celles qu'utilisent les Européens et qui permettent un postdédouanement beaucoup plus rapide, à savoir les systèmes rouges et verts adoptés par l'Europe. Nous voulons par ailleurs voir si nous ne pouvons pas convaincre nos homologues américains d'envisager la même solution de sorte que nous puissions assurer le traitement efficace des voyageurs qui partent de nos aéroports ou qui y arrivent.

[*Text*]

There are numerous other points that I would make. Those are the primary ones that concern me. I would like, if I may, to have Mr. Francis comment on competing in the U.S., touching on the cabotage system, and then, Peter, you might want to comment on the earlier comments on our position and whether you feel that anything said here is not consistent.

Mr. Terence Francis (Senior Marketing Vice–President, Canadian Airlines International Ltd.): Adding to what Mr. Eyton said, some of the barriers to entry in the U.S. for new entrants are significantly high. The experience of U.S. carriers themselves entering into new markets beyond the networks that they have served in the past has shown that they have had difficulties surviving against zone barriers even though they have operated in other parts of the United States.

In assessing the U.S. market for a cabotage opportunity for airlines like Canadian, we find the most restrictive part of any opportunity in the U.S. is the slot availability at U.S. airports, the ability to manoeuver slots and move them at different times of the day. In order to maximize your presence in a cabotage situation in the United States you would need a feeder system that also drives slot requirements beyond your own requirements so that you can maintain the network U.S. carriers have today.

It is an environment that today is very competitive among U.S. carriers. There is a very high concentration of loyalty to carriers within certain hubs, which are dominated by different carriers, with American dominating the Dallas hub, Delta in Atlanta, and so on all over the U.S., with the passenger traffic in those areas having a very strong tie to those carriers with frequent flyer programs.

On the relative size of U.S. carriers compared to the Canadian carriers, the major U.S. carriers are four to five times the size of Canadian carriers and have had many years of establishing themselves within those markets.

While computer route systems today provide some sense of neutrality, those systems are not one system that operates equally all across the United States. CRS systems tend to reflect the domination of U.S. carriers within certain hubs.

Those are some of the areas that we find are barriers of entry within the U.S. that would be very, very difficult for us to overcome.

Mr. Marchi: If you do not get these kinds of safeguards in practical terms, what does it mean for Canadian?

[*Translation*]

Il y a bien d'autres facteurs que j'aimerais énumérer ici, mais je vous ai énoncé ceux qui me préoccupent davantage. Si vous me permettez, j'aimerais que mon collègue M. Francis fasse ses remarques sur la concurrence aux États–Unis, parle brièvement du système de cabotage, après quoi, Peter, vous pourrez faire vos observations sur la position que nous avons adoptée et énoncée un peu plus tôt, et nous dire si, à votre avis, il y a des incohérences dans ce qui a été dit.

M. Terence Francis (premier vice–président, Marketing et Ventes, Lignes aériennes Canadien International Ltée) : Pour faire suite à ce que M. Eyton a dit, certains des obstacles posés à l'entrée aux États–Unis de nouveaux transporteurs sont très difficiles à surmonter. L'expérience des transporteurs américains eux–mêmes qui veulent pénétrer de nouveaux marchés au delà des réseaux qu'ils desservent déjà nous a démontré qu'ils ont du mal à survivre à cause de ces barrières zonales même s'ils ont déjà offert leurs services dans d'autres régions des États–Unis.

Dans notre examen du marché américain en vue d'éventuels droits de cabotage pour les lignes aériennes comme Canadien International, nous constatons que l'élément le plus restrictif à tous débouchés aux États–Unis est le problème de la disponibilité des créneaux dans les aéroports américains, la possibilité de remanier ces créneaux et de les déplacer à des heures différentes de la journée. Pour optimiser votre service dans le cas où des échanges de droits de cabotage aux États–Unis s'appliquent, vous devez disposer d'un système de lignes d'apport qui tienne compte à la fois des exigences relatives aux créneaux et de vos propres exigences pour que vous puissiez maintenir le réseau dont disposent aujourd'hui les transporteurs américains.

Il s'agit d'un environnement aujourd'hui où la concurrence est féroce pour les transporteurs américains. La fidélité aux transporteurs est extrêmement élevée à certaines plaques tournantes, dominées par différents transporteurs tels American à Dallas, Delta à Atlanta, etc. . .partout aux États–Unis. Dans ces secteurs, les voyageurs ont établi des liens extrêmement solides avec ceux des tranporteurs qui offrent des programmes pour grands voyageurs.

Si l'on compare les transporteurs canadiens aux transporteurs américains, les grands transporteurs américains sont de quatre à cinq fois plus importants, par leur envergure, que les transporteurs canadiens; du reste, il y a déjà de nombreuses années qu'ils se sont établis sur ces marchés.

Si les systèmes d'itinéraires informatisés assurent une certaine neutralité, ils ne sont quand–même pas exploités de la même façon partout aux États–Unis. Les systèmes de réservation informatisés tendent à refléter la domination des transporteurs aériens dans certains aéroports.

Voilà donc quelques–uns des obstacles à l'entrée aux États–Unis que nous avons constatés et qu'il nous serait extrêmement difficile de surmonter.

M. Marchi : Si vous n'obtenez pas ce genre de garanties, que cela veut–il dire concrètemnt pour Canadien International?

[*Texte*]

Mr. Eyton: The understanding I have on that issue is that the minister has said publicly that if it is not a good deal for Canada there will be no deal, and we rest our case. That has been said publicly, and I think there is a very genuine attempt, at least in my view, to make sure that there are safeguards or pre-conditions, whatever you wish to call them, in place before we move, and it is my hope that is an undertaking.

Mr. Peter W. Wallis (Vice-President, Government and Regulatory Affairs, Canadian Airlines International Ltd.): Mr. Marchi, just to touch very briefly the consistency question that you raised in your previous question to Mr. Eyton, I think throughout our discussions with government and publicly we have been saying we welcome the initiative because of the fact that Canadian Airlines has very little access to U.S. markets. But we have also said—if you check that article to which you refer in which I am quoted—that there are certain areas of concern we have, which we believe the government should address. So I would like to think we have been consistent throughout.

• 0930

Mr. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Mr. Eyton, gentlemen, thank you for appearing before us this morning.

I have had an opportunity to scan most of the brief. I find it a very comprehensive and very helpful one, particularly your concerns you have raised about cabotage. I agree with you that it would not be an appropriate thing for us to do in Canada.

What makes you think that the U.S., whether it is the government or the carriers, even though the government has said they want to reopen it, is going to agree to allow a levelling of the playing field? Your own stats show a great imbalance between American carriers and Canadian carriers serving each other's cities. What makes you think they will agree to allow us to have greater penetration to their market without demanding even greater penetration to our market?

Mr. Eyton: I assume if the borders did open there would be a choice there, Mr. Angus—that you would choose the penetration and the amount and the frequency of it in the markets in which you feel you can compete. Unlike a normal or historical exchange of routes under the previous bilateral agreements, here we have a matter of choice that the carrier makes. So I think there the U.S., because of size, will be extremely dominant where they wish to be.

As I pointed out earlier, we are certainly not afraid of competition, but we want it to be fair. Even as a smaller carrier going against the larger ones, with the pre-conditions met that I have outlined here, there is enough of a risk, but I

[*Traduction*]

M. Eyton : Si je comprends bien, le ministre a déclaré publiquement que si cette entente n'est pas bénéfique pour le Canada, elle sera refusée, auquel cas nous n'avons plus à intervenir. Cette déclaration a été faite publiquement, et je crois qu'il s'agit là d'une sincère tentative, du moins à mon point de vue, pour s'assurer qu'il y aura des garanties ou des préalables requis, peu importe comment on les apelle, qui seront mis en place avant que quoi que ce soit ne soit implanté. J'espère bien que l'on procédera ainsi.

M. Peter W. Wallis (vice-président, Affaires gouvernementales et Réglementation, Lignes aériennes Canadien International Ltée): Monsieur Marchi, pour répondre brièvement à la question des incohérences que vous avez soulevées dans votre question précédente à M. Eyton, je crois que dans toutes les discussions que nous avons eues avec le gouvernement et sur la tribune publique, nous avons dit que nous voyons d'un bon oeil cette initiative en raison du fait que Canadien International a très peu accès au marché américain. Mais nous avons aussi dit—si vous vérifiez l'article que vous avez mentionné et dans lequel je suis cité—que nous avons certaines préoccupations, préoccupations que, à notre avis, la gouvernement devrait examiner. Donc, j'aime à penser que nous avons fait preuve de cohérence pendant tout ce processus.

M. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Monsieur Eyton, messieurs, merci de votre présence ici parmi nous ce matin.

J'ai eu l'occasion de jeter un coup d'oeil rapide à votre mémoire. Il me semble exhaustif et très utile, plus particulièrement à l'égard des préoccupations que vous avez sur le cabotage. Je suis d'accord avec vous pour dire qu'il ne serait sans doute pas approprié de procéder de la sorte au Canada.

Qu'est-ce qui vous fait croire que les États-Unis, qu'il s'agisse du gouvernement ou des transporteurs, même si le gouvernement a déclaré qu'il voulait rouvrir les négociations, vont être d'accord avec ce nivellement? Vos propres statistiques indiquent un déséquilibre important entre les transporteurs américains et canadiens qui desservent les villes de l'un et l'autre pays. Qu'est-ce qui vous fait croire qu'ils accepterons une pénétration accrue de notre part sur leur marché sans que, en contrepartie, ils ne demandent une pénétration accrue de notre marché?

M. Eyton: Je suppose que si les frontières s'ouvraient, il faudrait faire un choix, monsieur Angus—à savoir que vous choisiriez un degré de pénétation ainsi qu'un nombre et une fréquence dans ces marchés où vous estimeriez pouvoir faire une bonne concurrence. Contrairement aux échanges normaux ou historiques de liaisons prévus en fonction des ententes bilatérales précédentes, ici c'est le transporteur qui fait ses choix. Donc, je crois que les États-Unis, en raison de leur importance, domineront là où ils le veulent bien.

Comme je vous l'ai indiqué un peu plus tôt, nous ne craignons pas la concurrence, mais nous voulons que cette concurrence soit loyale. Même si, à titre de petits transporteurs, nous devons faire la concurrence aux gros

[*Text*]

think we have shown ourselves to be a gritty little airline, having put together what we have in the last four or five years. We welcome the opportunity to improve a very modest revenue base. I think our U.S. revenue now is very modest, about $50 million a year, versus our major competitor, who has $500 million to $600 million a year in that marketplace. So there is clearly an opportunity under the right conditions.

Mr. Angus: Yet in your own document you say that currently the bilateral regime allows for scheduled services on a total of 74 routes—29 for Canada and 45 for the U.S. Even with your proposal, which I think is to make those all individual routes, if I have read it correctly, or single carrier routes, they already have 45. One would assume that they would want more than the 45, just like we want more than the 29. Is there not a danger there that they will demand and get those additional routes and that the routes they demand may be the more lucrative ones?

Mr. Eyton: On the surface that is I think probably a realistic expectation. The proposition we put forward is one where certain routes are virtually opened up right away: those that will stand the frequency because of population density. There are others that should be worked out a little more fully, where I think the odds might remain in their favour.

I will ask Mr. Wallis, if I may, Mr. Angus, to elaborate a little on just how level he feels it is. He has been active in the development of this paper.

Mr. Wallis: Mr. Angus, there are four categories of routes, which we have identified in our paper, that would in a progressive phased-in way become part of the new regime. The immediate routes are those that are now the heavy density routes, which are identified in the first part of the paper, and these would be the ones that could withstand immediate competition from two carriers from either side. These are the existing heavy density routes.

Then there are some other existing routes, which are now under the bilateral, which would be less in size of origin and destination traffic. These routes, where there may be now one Canadian carrier as opposed to one American carrier, you could put one carrier of each nation on those routes.

The routes we think are now amenable to more of a liberalized approach would be the routes that are now charter routes into the sun spots of the United States. Those could probably be opened up fairly rapidly to multiple competition.

[*Translation*]

transporteurs, avec les garanties que je vous ai décrites, il y a bien sûr un risque, mais je crois que nous avons démontré que, même si nous sommes petits, nous sommes déterminés, comme le prouvent les réalisations des quatre ou cinq dernières années. Nous voyons d'un bon oeil l'occasion qui nous est offerte d'accroître une base de revenus très modeste. Je crois que les revenus au titre des services que nous offrons à destination des États-Unis sont très modestes. Environ 50 millions de dollars par année, contre notre concurrent principal, qui retire de 500 millions à 600 millions de dollars par année sur ce marché. Donc, si les conditions sont bonnes, il y a là certainement une occasion que nous pourrions saisir.

M. Angus: Et pourtant, dans votre mémoire, vous dites que le régime bilatéral permet, à l'heure actuelle, d'offrir des services sur un total de 74 liaisons—29 pour le Canada et 45 pour les États-Unis. Même si on tient compte de votre proposition, qui, je pense, est de faire de ces liaisons des liaisons individuelles, si j'ai bien compris, ou des liaisons à transporteur unique, on en dénombre déjà 45. On peut supposer qu'ils en voudront davantage, tout comme nous, qui voudrions en avoir plus que 29. Ne courons-nous pas le risque de les voir exiger et obtenir ces liaisons supplémentaires et de les voir s'arroger les liaisons les plus lucratives?

M. Eyton: Au premier abord, je crois qu'il s'agit là d'une analyse réaliste. La proposition que nous avons mise de l'avant stipule que certaines liaisons s'ouvrent immédiatement: celles qui pourront supporter la fréquence en raison d'une forte densité de population. Il y a d'autres liaisons qui devront être un peu mieux étoffées, liaisons où, à mon avis, la situation pourrait jouer en leur faveur.

Je vais demander à M. Wallis, si vous me le permettez, monsieur Angus, d'élaborer quelque peu sur ce qu'il perçoit être l'équité de la situation. Il a participé de très près à l'élaboration du mémoire.

M. Wallis: Monsieur Angus, il existe quatre catégories de liaisons, que nous avons décrites dans notre mémoire, et qui seraient appelées à faire partie, petit à petit, du nouveau régime. Les liaisons qui seraient immédiatement intégrées à ce nouveau régime sont celles où la densité de population est importante, et qui sont décrites dans la première partie du mémoire. Il s'agit de liaisons qui pourraient supporter la concurrence immédiate de deux transporteurs de chaque côté de la frontière. Voilà pour les itinéraires actuels à haute densité.

Il y a bien d'autres liaisons existantes, qui sont présentement visées par l'entente bilatérale, et qui verraient baisser le trafic de départ et de destination. Ces liaisons, où à l'heure actuelle, il existe peut-être un transporteur canadien plutôt qu'un transporteur américain, seraient desservies par un transporteur de chaque pays.

Les liaisons qui, à notre avis, se prêtent maintenant à une approche un peu plus libéralisée, sont les liaisons assurées par des charters sur les destinations soleil des États-Unis. Ces liaisons pourraient probablement être ouvertes assez rapidement à divers concurrents.

[*Texte*]

Then there are the rest of the routes, to which I believe you are making reference, sir, and those are the so-called ready-for-development routes, which join the points that are now not joined between the two countries.

• 0935

On these routes we are looking at trying to develop a formula that would see countries on either side identifying routes they choose, and then with some process for government choosing a number of routes, and then, whichever government chose those routes, they would have the opportunity to determine how those routes would be operated initially by carriers of their country. When they reached a certain threshold, again they would become available as carriers of the other country. This would result in a phasing-in approach, which would allow the market to adjust to the competitive forces that would be unleashed by this proposal.

Mr. Angus: Are the ready-for-development routes you list on page 15 the ones Canadian feels would be appropriate for a Canadian-based carrier, or are those the ones you feel carriers in both countries would look upon favourably?

Mr. Wallis: These are routes we have identified just as examples, and these would be routes that presumably either government could bid on. Of course one government would then be successful. I am not exactly sure who would get what; that would be part of the process. Then carriers of that country would initially be able to operate on that route—one carrier, or perhaps two carriers, depending on how that particular government wished to deal with that route opportunity.

As I say, when they reach a certain threshold of traffic, which is something to be determined, then a carrier or carriers from the other nation could come onto the route.

Mr. Angus: Among the new ready-for-development routes you list two Toronto-based routes, Atlanta and Washington, and one Vancouver one, to San Diego. Earlier in the paper you make reference to the operational factors, the concern over the lack of any available slots at Pearson, the congestion in Vancouver. The Canadian Air Traffic Controllers Association appeared before us last week in Ottawa, and they were very concerned about the impact of any new routings on Pearson, Vancouver, as well as some of the other larger zones. They suggested that if any additional carriers were going to be servicing Pearson, for example, whether it was domestic or international, then the delays would increase.

Would Canadian, assuming it is a quid pro quo with Air Canada in order to facilitate the development of some new north-south routes, whether it is out of Pearson or out of Vancouver, be prepared to reduce its domestic trade through the hub of Pearson; in other words, have more of your flights bypassing Toronto doing direct services between two other Canadian cities as a means of facilitating the new north-south linkages? Let me emphasize the quid pro quo, that I would not be asking Canadian to give them up if I was not suggesting the same thing to Air Canada.

[*Traduction*]

Enfin, il y a le reste des liaisons que vous avez mentionnées. Il s'agit des liaisons dont on dit qu'elles sont mûres pour le développement, et qui relieront entre elles des localités qui pour le moment ne sont pas desservies par une liaison entre les deux pays.

Pour ces itinéraires, nous tentons de mettre au point une formule par laquelle les pays des deux côtés choisiraient leurs itinéraires, puis le gouvernement choisirait un certain nombre d'itinéraires et ensuite, selon le gouvernement qui aurait choisi les itinéraires, il pourrait déterminer comment ces itinéraires seraient d'abord exploités par les transporteurs de ce pays. Passer un certain seuil, ils deviendraient de nouveau disponible comme transporteurs de l'autre pays. Il en résulterait une approche graduelle qui permettrait au marché de s'adapter aux forces concurrentielles libérées par cette proposition.

M. Angus: Est-ce que les liaisons que vous énumérez à la page 15 sont celles que Canadien International estimerait convenir à un transporteur canadien ou s'agit-il de celles dont vous estimez que les transporteurs des deux pays les accueilleraient favorablement?

M. Wallis: Il s'agit uniquement d'exemples et ce serait des liaisons sur lesquelles vraisemblablement l'un ou l'autre gouvernement pourrait soumissionner. Bien sûr, un des gouvernements serait retenu. Je ne sais pas exactement qui obtiendrait quoi; cela ferait partie du processus. Alors les transporteurs de ce pays pourraient au départ exploiter cet itinéraire—un transporteur, peut-être deux, au gré du gouvernement en cause.

Comme je le disais, lorsqu'on atteint un certain seuil de circulation, qui reste à déterminer, alors un ou plusieurs transporteurs de l'autre pays pourraient entrer en jeu.

M. Angus: Parmi les nouvelles liaisons prêtes à l'exploitation, vous en énumérez deux à partir de Toronto, sur Atlanta et Washington, et une à partir de Vancouver, sur San Diego. Plus tôt dans le document vous parlez des facteurs opérationnels, l'inquiétude quant à l'absence de place à Pearson, la congestion à Vancouver. L'Association canadienne des contrôleurs de la circulation aérienne a comparu devant nous la semaine dernière à Ottawa et s'inquiète beaucoup des répercussions de toute nouvelle liaison sur Pearson ou Vancouver, de même que sur certaines des autres grandes zones. Selon cette association, s'il y avait de nouveaux transporteurs à Pearson, par exemple, canadiens ou internationaux, les retards augmenteraient.

Est-ce que Canadien International, en supposant une contrepartie de la part d'Air Canada, afin de faciliter la mise en place de certaines nouvelles liaisons nord-sud, à partir de Pearson ou de Vancouver, serait prêt à réduire son activité à la plaque tournante de Pearson; en d'autres termes, un plus grand nombre de vos liaisons contourneraient Toronto pour assurer une liaison directe entre deux autres villes canadiennes, en vue de faciliter les nouvelles liaisons nord-sud? Permettez-moi de souligner qu'il y aurait une contrepartie, que je ne demanderais pas une telle concession à Canadien International si je ne proposais pas la même chose pour Air Canada.

[*Text*]

Mr. Eyton: Mr. Angus, I am going to have Mr. Francis, the man who will have to live with that, give you the answer.

Mr. Francis: Certainly there is no question we undergo the process today when we are trying to manage the concentrated peak hours of the day relative to what the market demand is and the slots availability in the airport.

That process would continue under this, where we would basically have to trade off slots. We would have to trade off based on the potential up–side at a certain point of day of whether we deploy that airplane on a transcon, on a regional basis, or on a transborder basis. It is a situation that probably faces every carrier at every busy airport we serve today.

Mr. Angus: If I can add a comment, this is no affront to Toronto or Pearson Airport, but I am sick and tired of having to fly through there to get to anywhere else in eastern Canada from Thunder Bay. On Friday, I almost had to fly through there to get to Regina.

Mr. Eyton: I think many feel just as you do. They are very difficult airports from the airlines standpoint. The congestion and the delays are costing very sizeable amounts in wasted fuel, which I brought out in several speeches.

Canada's problems, fortunately, are modest compared to what you now find in Europe and some of the U.S. points. One of the most difficult problems facing the industry is airport congestion. I have just been to a recent international airlines conference at the annual meeting in Geneva, and the problem for all carriers world–wide is now airport congestion. You have touched on something that is a very critical issue and does tie in to what we might want to do here, in that we might wish to do it and not able to because of the congestion factor.

• 0940

Mr. Angus: Should that be tied in to the phasing in that the minister talks about? For example, should the committee actually recommend that there not be any additional north–south traffic into Pearson unless the carriers who currently service Pearson are prepared to make the trade–off Mr. Francis talked about?

Mr. Eyton: Providing the pre–conditions are met in large part, I would hope that what we are trying to do here is to make air travel more convenient between communities in Canada and the United States. I think if one community cannot offer desirable or adequate slot times, the service should not begin until they are able to. I think that would be the better approach.

Mr. Angus: With regard to pricing, has your airline ever asked the Government of Canada to veto the prices offered by an American carrier, and conversely, has the American government ever been asked to veto prices you have desired to charge?

Mr. Eyton: Mr. Wallis, do you have any recollection of that?

[*Translation*]

M. Eyton: Monsieur Angus, je vais demander à M. Francis de vous répondre, car c'est lui qui aura tout cela sur les épaules.

M. Francis: Il n'est pas question de procéder de cette façon dès maintenant, car nous tentons de gérer les heures de pointe par rapport à la demande du marché et la disponibilité des créneaux à l'aéroport.

Ce processus se perpétuerait dans ce cas–ci, c'est–à–dire qu'essentiellement nous devrions échanger des créneaux. Il nous faudrait procéder à des échanges d'après le gain éventuel à tel moment de la journée selon que nous utilisons l'avion pour une liaison transcontinentale, régionale ou transfrontière. Il est probable que chaque transporteur doive faire face à cette situation à chacun des aéroports occupés.

M. Angus: Si je peux me permettre une remarque, sans vouloir insulter Toronto ou l'aéroport Pearson, je suis vraiment fatigué d'avoir à passer par là pour aller n'importe où ailleurs dans l'est du Canada à partir de Thunder Bay. Vendredi, j'ai failli devoir passer par là pour aller à Régina.

M. Eyton: Vous n'êtes pas le seul de cet avis. Ce sont des aéroports très difficiles du point de vue des lignes aériennes. La congestion et les retards entraînent le gaspillage de quantités très considérables de carburant, ce que j'ai souligné dans plusieurs discours.

Les problèmes du Canada sont heureusement modestes en comparaison de ce qui se passe actuellement en Europe et à certains points des États–Unis. L'un des problèmes les plus difficiles auquel l'industrie doive faire face est la congestion des aéroports. J'arrive d'une conférence des lignes aériennes internationales à l'occasion de la réunion annuelle de Genève, et le problème de tous les transporteurs à l'échelle mondiale est maintenant la congestion des aéroports. Vous avez mentionné une question très critique qui est reliée à ce que nous voudrions faire ici, car il est possible que nous ne puissions faire ce que nous voulons en raison du facteur de congestion.

M. Angus: Faut–il relier cela à l'implantation graduelle dont parle le ministre? Par exemple, le comité devrait–il recommander qu'il n'y ait pas de nouveau trafic nord–sud à Pearson à moins que les transporteurs qui desservent actuellement Pearson ne soient prêts à faire l'échange dont parlait M. Francis?

M. Eyton: Pourvu que les conditions soient réalisées en grande partie, j'espère que ce que nous tentons de faire ici c'est de rendre les liaisons aériennes plus commodes entres les villes du Canada et des États–Unis. Si une ville ne peut offrir des créneaux souhaitables ou suffisants, le service ne devrait pas commencer tant qu'elle ne peut pas le faire. J'estime que cela serait une meilleure démarche.

M. Angus: Quant à l'établissement des prix, votre ligne aérienne a–t–elle déjà demandé au gouvernement du Canada d'opposer son veto aux prix offerts par un transporteur américain et, inversément, a–t–on déjà demandé au gouvernement américain d'opposer son veto aux prix que vous vouliez exiger?

M. Eyton: Monsieur Wallis, pouvez–vous vous souvenir d'un cas de ce genre?

[*Texte*]

Mr. Wallis: I do not. Terry, do you have any?

Mr. Francis: No.

Mr. Angus: To your knowledge, has that veto ever been used by either country?

Mr. Eyton: I think the answer is that it may have, but we cannot recall when that may have occurred. It has happened with carriers from other countries.

Mr. Wallis: I believe there have been some occasions when the rules in the United States have been applied against Air Canada's interests, but that has not been the case with Canadian.

Mr. Angus: Should the existing veto mechanism stay in place in any new agreement, or is there a need for some other kind of pricing control?

Mr. Eyton: I think there should be a double disapproval system left in the agreement so that both sides have the opportunity to review and disapprove of fares.

Mr. Belsher: In your submission you talk about the facilities in American airports and you have also just mentioned it in the last few moments. Can the access of slots at airports be part of an agreement country-wide? Do you think that could be part of the bilateral agreement, or is it something that has to be negotiated independently at each airport?

Mr. Eyton: My view is that it has to be part of the overall initial agreement.

Mr. Belsher: Just to pick up on your exchange with Mr. Marchi regarding the corporate taxes, the leasing and the fuel taxes, are these thorny issues that are part of the Department of Finance something that should be thrashed out before negotiations commence, or can they be worked on at the same time? Transport is dealing with the bilaterals along with the Department of External Affairs, yet it is some of these main financial problems you have identified that are holding Canadian companies back.

Mr. Eyton: Mr. Belsher, we would not want to find that we had concluded an agreement and had not concluded an understanding on the two or three issues I have raised. I think there is enough of a handicap by virtue of the size of Canadian carriers versus those of the U.S., as well as several other things I have touched on, without having the financial issues and several others resolved. I think they must be done as part of the package, not parallel to it.

Mr. Belsher: When you are talking about an expansion of accessibility to the U.S., are you saying it should be just done in more city pairs, or are you suggesting that it can be left open? For example, last week we heard from the Ottawa-Carleton economic development people, and of course they want direct access to Chicago. They freely admitted they did not care what airline was giving them that service, whether it was an American airline or a Canadian airline that would do it. I think what whetted their appetite was a former employee with your organization who happens to be across the line now and had been up and addressed them and was quite prepared to give them that service the following day if they could get permission.

[*Traduction*]

M. Wallis: Non. Et vous Terry?

M. Francis: Non.

M. Angus: À votre connaissance, est-ce que ce veto a été utilisé par l'un ou l'autre pays?

M. Eyton: Peut-être, mais nous ne pouvons nous rappeler aucun cas précis. Cela s'est produit dans le cas des transporteurs d'autres pays.

M. Wallis: Je crois qu'il y a eu des cas où les règles américaines ont été appliquées contre les intérêts d'Air Canada, mais cela ne s'est pas produit dans le cas de Canadien International.

M. Angus: Est-ce que le veto actuel devrait demeurer dans toute nouvelle entente, ou faudrait-il une autre méthode de contrôle des prix?

M. Eyton: J'estime que l'accord devrait conserver le mécanisme de la double désapprobation, c'est-à-dire que les deux cotés aient la possibilité de procéder à un examen et de refuser les tarifs.

M. Belsher: Dans votre mémoire vous parlez des installations aux aéroports américains, et vous venez également d'en parler. Est-ce que l'accès aux créneaux aux aéroports peut faire partie d'une entente à l'échelle du pays? Estimez-vous que cela pourrait faire partie de l'accord bilatéral, ou faut-il négocier cela indépendamment à chaque aéroport?

M. Eyton: À mon avis, cela doit faire partie de l'accord global initial.

M. Belsher: Pour en revenir à votre échange avec M. Marchi concernant l'impôt sur les sociétés, la location et les taxes sur le carburant, est-ce que ces questions difficiles qui relèvent du ministère des Finances devraient être réglées avant le début des négociations, ou peut-on y travailler en même temps? Le ministère des Transports s'occupe des accords bilatéraux de concert avec le ministère des Affaires extérieures, pourtant ce sont certains de ces grands problèmes financiers qui empêchent les compagnies canadiennes d'aller de l'avant.

M. Eyton: Monsieur Belsher, nous ne voudrions pas nous trouver en situation d'avoir conclu un accord sans en être arrivé à une entente sur les deux ou trois questions que j'ai soulevées. J'estime que la taille des transporteurs canadiens par rapport aux américains, constitue un handicap suffisant, de même que plusieurs autres éléments que j'ai mentionnés, sans que les questions financières et plusieurs autres ne soient résolues. J'estime que cela doit se faire dans le cadre de tout le reste, et non parallèlement.

M. Belsher: Quand vous parlez d'expansion de l'accessibilité aux États-Unis, voulez-vous dire qu'il faudrait davantage de paires de villes, ou proposez-vous que tout reste ouvert? Par exemple, la semaine dernière nous avons entendu les gens du développement économique d'Ottawa-Carleton, qui bien sûr veulent un accès direct à Chicago. Ils ont admis librement qu'ils ne se soucient guère de l'identité de la ligne aérienne qui leur offrirait ce service, qu'elles soient américaines ou canadiennes. Je crois que ce qui les a mis en appétit, c'est un ancien employé de votre organisation qui a maintenant traversé la frontière et qui était venu leur parler; il était tout prêt à leur donner ce service le lendemain s'ils pouvaient obtenir la permission.

[*Text*]

• 0945

So in working out accessibility in negotiations, do you feel it is the government that should decide, or should designation and allocation of new routes be worked out with industry? Where does industry fit in and where does the government fit in on these types of negotiations and allocations of new locations?

Mr. Eyton: My opinion on that would be the interests, first of all, should be those that serve Canada best. If they are good for Canada, then I think the Department of Transport, the minister, should then become involved in the allocation. To try to do otherwise I think would result in a real hodge–podge of route awards, route opportunities, uneven as they currently are across the country. So I think it has to be something that serves the interests of Canada first. In saying that, of course, every community that you run across in Canada wants more air service to everywhere, primarily the States. You can understand it. The U.S. is our major trading partner and the comments you have heard from a former associate of ours are fairly common. Edmonton has done the same thing recently. Vancouver has, and you can understand the interest of the communities in it.

We are a little bewildered from time to time with this quick–to–jump–on–the–bandwagon support of a foreign or U.S. carrier. The communities, particularly the economic development departments, should recognize that the air industry represents a very large export industry to the extent it can capture foreign currencies on their aircraft. We sometimes forget that. We do not want to be giving our dollars away to a foreign carrier that essentially represents export dollars for them. In looking at this then, I would caution the communities that quickly trying to improve their own lot may hurt the overall interest of Canada. That is why I feel it has to be a very even–handed, measured approach that the minister and Department of Transport take in ensuring that any allocation of routes is done fairly and equitably and serves Canada's interest primarily.

Mr. Belsher: We know that the U.S. has highly developed hubs, very large centres, that is the hub and spoke, and that Canada, because of its geography, is not so highly developed. Is it your feeling that in the bilateral we can work around those hubs so that we do not actually feed into them, pick up other cities that are not part of the hub and spoke system of the Americans?

Mr. Eyton: Terry Francis certainly has some strong thoughts on that. Our feeling is probably initially that we do have to look at ways around the hub serving some of the smaller off–line points to gain our maximum advantages. Geographically in Canada, fortunately, we are well located and to try and pull American traffic over some of our primary cities, such as Vancouver, Toronto and several of the prairie points, might be rather interesting to us. Trying to compete in hubs or push our way in against the frequencies of U.S. carriers will be a very difficult chore.

[*Translation*]

Dans le cadre des négociations sur l'accessibilité, estimez–vous que c'est au gouvernement qu'il appartiendrait de décider, ou est–ce que la désignation et l'affectation des nouvelles liaisons devraient être décidées avec l'industrie? Quelle est la place de l'industrie et du gouvernement dans des négociations de ce genre et en ce qui concerne l'affectation des nouveaux emplacements?

M. Eyton: A mon avis, j'estime qu'il faut d'abord servir l'intérêt du Canada. Si c'est bon pour le Canada, alors j'estime que le ministère des Transports, le ministre, devrait s'occuper de l'affectation. Autrement, j'estime qu'il en résulterait un mélange d'octrois de liaisons, d'occasions de liaisons, même si elles sont actuellement inégales au pays. Je crois qu'il faut d'abord servir les intérêts du Canada. Cela étant dit, bien sûr, toutes les villes du Canada veulent un meilleur service aérien sur toutes les destinations, surtout aux Etats–Unis. C'est facile à comprendre. Les États–Unis sont notre principal partenaire commercial et les remarques que vous avez entendues d'un de nos anciens collègues sont assez fréquentes. Edmonton a fait la même chose dernièrement. Vancouver aussi, et vous pouvez comprendre l'intérêt des diverses villes.

Nous sommes parfois un peu étonnés de cet enthousiasme rapide pour un transporteur étranger ou américain. Les localités, particulièrement les services de développement économique, devraient comprendre que l'industrie aérienne représente une très importante industrie d'exportation dans la mesure où l'on peut obtenir des devises étrangères sur les avions. Nous l'oublions parfois. Nous ne voulons pas donner nos dollars à un transporteur étranger qui y voit essentiellement des dollars d'exportation. Je tiens à faire remarquer aux diverses villes que toute tentative d'améliorer leur sort rapidement pourrait être contraire à l'intérêt global du Canada. C'est pourquoi j'estime que le ministre et le ministère des Transports doivent adopter une démarche très juste et prudente pour assurer que l'affectation des liaisons se fasse avec justice et équité et serve surtout l'intérêt du Canada.

M. Belsher: Nous savons que les États–Unis ont des plaques tournantes très développées, de très grands centres, et que le Canada, en raison de sa géographie, n'est pas aussi développé. Estimez–vous qu'avec l'accord bilatéral nous pouvons contourner ces plaques tournantes pour ne pas les alimenter, et obtenir d'autres villes qui ne font pas partie du système de plaques tournantes des Américains?

M. Eyton: Terry Francis a sûrement des idées bien arrêtées là–dessus. Nous croyons qu'au début nous devrions probablement chercher des façons de contourner la plaque tournante desservant certaines des petites destinations pour obtenir l'avantage maximum. Au Canada, nous sommes heureusement bien situés sur le plan géographique et toute tentative d'attirer le trafic américain sur certaines de nos principales villes, comme Vancouver, Toronto et plusieurs endroits des Prairies, pourrait être assez intéressante pour nous. Il sera très difficile de faire concurrence dans les plaques tournantes ou de tenter de nous y établir compte tenu de la fréquence des transporteurs américains.

[*Texte*]

If you take a map of the United States, as we have done, and look at opportunities to develop new hubs, it is an ominous task. Essentially, there is nothing left. To try to go into one of the major ones, such as an Atlanta, a Dallas, or a Denver or Chicago would be a fool's game. We would not be there very long unless our frequencies were built to a point that we are of interest to a businessman who wants the choices, and probably you are into a need for half a dozen or more frequencies a day to begin to make sense. That will be a very difficult task indeed at the outset.

• 0950

Terry, would you like to add to those comments?

Mr. Francis: We would only serve a U.S. carrier's hub if that hub were also a strong destination city for traffic flowing to or from Canada. It would make no sense for us to go into a hub of a U.S. carrier if a majority of that traffic was only connecting to go to a point beyond. We would not be able to hold a competitive edge or even compete with a U.S. carrier. The hubs are extremely concentrated within the U.S. There are some hubs that are also major cities that have destination traffic flow, like Chicago, that would provide some opportunity, and there are other hubs that we would have no interest in serving at all.

Our preference in serving U.S. points is to serve points that are not part of hub operations, to try to serve them on point to point, as long as they qualify and reach certain traffic flow levels, as Mr. Wallis identified earlier.

Mr. Belsher: Can you think of any types of safeguards that possibly could be considered if cabotage were to be a part of a bilateral agreement? Do you feel that because of the hub and spoke system in the American system there is just nothing to be offered for Canadian carriers in having cabotage as part of it?

Mr. Francis: We have thought about this for a long time, and frankly we do not think there are safeguards that could be negotiated in there if cabotage were in fact part of the deal. If cabotage happened, I do not think there is anything in there that could safeguard the impact that Canadian carriers would suffer under cabotage.

We have talked about the weakness of Canadian carriers entering the U.S. market in cabotage. I think the other very real thing that happens in a free cabotage environment is traffic flows within Canada would probably flow through U.S. hubs in the same way as coast-to-coast traffic in the United States today flows through hubs, either in Dallas, Chicago, Denver, or Detroit, rather than on a point-to-point basis. A freer cabotage system across the border would probably lend itself to Canadian traffic flowing through U.S. hubs.

Going back to your original question, if cabotage is part of the mandate, I really do not see any safeguards that could be negotiated to protect that.

[*Traduction*]

Si vous prenez une carte des Etats-Unis, comme nous l'avons fait, pour y chercher des possibilités d'aménagement de nouvelles plaques tournantes, c'est une tâche très difficile. Essentiellement, il ne reste plus rien. Il serait insensé de tenter de s'établir dans l'une des grandes plaques tournantes, comme Atlanta, Dallas, Denver ou Chicago. Nous n'y resterions pas longtemps à moins que notre fréquence soit suffisante pour intéresser l'homme d'affaires qui désire des options, c'est-à-dire qu'il faut probablement au moins une demi douzaine de vols ou plus par jour. Cela sera une tâche extrêmement difficile au début.

Terry, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Francis: Nous ne desservirions la plaque tournante d'un transporteur américaine que si cette plaque tournante était également une destination importante pour la circulation à destination ou en partance du Canada. Il serait vain pour nous de desservir la plaque tournante d'un transporteur américain si la majorité de ce trafic constituait uniquement une correspondance vers une destination ultérieure. Nous ne pourrions pas conserver un avantage concurrentiel ni même soutenir la concurrence avec un transporteur américain. Les plaques tournantes sont extrêmement concentrées aux États-Unis. Certaines sont également des grandes villes qui constituent une destination, comme Chicago, ce qui pourrait être intéressant, tandis que d'autres ne nous intéressent nullement.

Lorsque nous desservons des destinations américaines, nous préférons desservir des endroits qui ne font pas partie du système des plaques tournantes, tenter de les servir de point à point, dans la mesure où ces endroits correspondent à nos critères et atteignent un certain niveau de trafic, comme l'a dit M. Wallis tout à l'heure.

M. Belsher: Pouvez-vous penser à des garanties auxquelles il faudrait peut-être songer si le cabotage devait être permis aux termes d'un accord bilatéral. Estimez-vous qu'en raison du système américain de plaques tournantes le cabotage n'offre aucun intérêt pour les transporteurs canadiens?

M. Francis: Nous avons longuement réfléchi à cette question et, à vrai dire, nous ne croyons pas qu'il soit possible de négocier des garanties si le cabotage fait effectivement partie de l'entente. Je ne crois pas qu'il existe aucun moyen d'amoindrir les répercussions que souffriraient les tansporteurs candiens dans le cas du cabotage.

Nous avons parlé de la faiblesse des transporteurs canadiens qui s'attaqueraient au marché américain du cabotage. J'estime également que si le cabotage était librement autorisé, la circulation canadienne passerait probablement par les plaques tournantes américaines, tout comme le trafic américain transcontinental passe aujourd'hui par les plaques tournantes, soit Dallas, Chicago, Denver ou Détroit, plutôt que par des liaisons directes. La libéralisation du système de cabotage transfrontière amènerait probablement le trafic canadien à passer par les plaques tournantes américaines.

Pour en revenir à votre question originale, si le cabotage fait partie du mandat, je ne vois vraiment pas quelles garanties pourraient être négociées.

[*Text*]

Mr. Belsher: If Canada could be granted cabotage rights for up to five years—before then it is reciprocated—would something like that have any interest for you?

Mr. Francis: If I understand your question, you are saying if Canadian carriers have cabotage access within the U.S. without the quid pro quo within Canada... Going back to the earlier point we made, in any situation we do not see the U.S. market as an opportunity for point-to-point transportation. We think it is highly concentrated. We think that slots are used or maximized out. And we think the power of marketing established by U.S. carriers over the last few years of concentration, either through mergers or bankruptcies, just makes it an unattractive marketplace to use your assets in. The answer would be that it would not be attractive to us.

Mr. Eyton: If I might add to that, the effect of what Mr. Francis has said if we were to go into the U.S. and we had a lead time of some years, five for example, is it would be similar to being a start-up carrier in the U.S., which we commented on earlier, and start-up carriers just are not going to happen in the current U.S. environment. There is not the opportunity to develop their frequencies or the route network. To that extent, cabotage would be either way a very high-risk strategy for Canada and for us. That is the one point we make in our whole brief that we found difficulty with.

Mr. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): I too, as my colleagues, welcome Mr. Eyton, Mr. Wallis, and Mr. Francis.

I flew in yesterday on Canadian Airlines. I sat in a front seat next to the door, and I do not know whether I am colder sitting here this morning or whether I was colder on the airplane. Perhaps we could get somebody to adjust the air conditioning. It is not a service complaint. I should not have sat beside the door.

• 0955

In your brief, Mr. Eyton, on the first page, you summarize your position in some very operative words. I am just going to go over this, because it says very clearly and succinctly what the Canadian Airlines position is on the debate we are having on this subject. It says that we

> would be much better served by a more pro-competitive bilateral aviation agreement

Then you go on to say:

> a phased introduction...with cabotage that promotes sustainable competition...with its own set of access rules

—on page 14, and—

> the 1974 Bilateral Air Agreement is badly out of date and needs a complete and thorough review.

I just want to be very clear because of Mr. Marchi's remarks at the outset. With what the minister had stated, there is some confusion as to what the airline's position is. So perhaps we could start this line of questioning and I will just keep my questioning to those four or five points.

[*Translation*]

M. Belsher: Si le Canada pouvait obtenir des droits de cabotage pendant jusqu'à cinq ans—avant la réciproque—est-ce que cela pourrait vous intéresser?

M. Francis: Si je comprends bien votre question, vous dites que si les tansporteurs canadiens avaient accès au cabotage aux États-Unis sans contrepartie au Canada... Pour en revenir à ce que nous disions tout à l'heure, en aucun cas nous n'entrevoyons le marché américain comme une possibilité de transport de point à point. Nous estimons que ce marché est fortement concentré, que les créneaux sont tous utilisés ou maximisés. Et nous croyons que le pouvoir de commercialisation établi par les transporteurs américains au cours des quelques dernières années de concentration, soit par des fusions ou par des faillites, fait du marché américain un endroit peu intéressant pour utiliser nos actifs.

M. Eyton: Si je peux me permettre d'ajouter à cela, comme M. Francis l'a dit, si nous devions aller aux États-Unis, avec une avance de quelques années, cinq par exemple, ce serait comme lancer une ligne aérienne aux États-Unis, ce dont nous avons parlé, et cela ne se produira pas dans l'environnement américain actuel. Une nouvelle ligne aérienne n'a pas la possibilité de développer la fréquence ni le réseau de liaisons. Dans cette mesure, le cabotage serait dans un cas comme dans l'autre une stratégie à risque très élevé pour le Canada et pour nous. C'est la seule chose qui nous cause des difficultés dans tout notre mémoire.

M. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): Comme mes collègues, je souhaite la bienvenue à M. Eyton, M. Wallis et M. Francis.

Je suis arrivé hier par les lignes aériennes Canadien International. J'étais dans un siège avant près de la porte, et je ne sais si j'ai plus froid ce matin que je n'avais dans l'avion. Peut-être pourrions-nous demander à quelqu'un de régler la climatisation. Ceci n'est pas une plainte quant au service. Je n'aurais pas dû m'asseoir près de la porte.

À la première page de votre mémoire, monsieur Eyton, vous résumez votre position en mots très choisis. Je vais la reprendre parce que c'est une expression claire et concise de la position des Lignes aériennes Canadien International quant à notre débat sur ce sujet. Vous dites que nous

> serions beaucoup mieux servis par un accord bilatéral sur l'aviation plus favorable à la concurrence

Vous ajoutez:

> une introduction graduelle... sans cabotage qui favorise une concurrence durable... avec son propre ensemble de règles d'accès

...à la page 14 et...

> l'accord aérien bilatéral de 1974 est extrêmement désuet et devrait être revu en profondeur.

Je veux être très clair dès le départ, en raison des observations de M. Marchi. Par rapport à la déclaration du ministre, il y a une certaine confusion quant à la position de la ligne aérienne. Nous pourrions peut-être aborder ce sujet et je me restreindrai à ces cinq ou six points.

[*Texte*]

What is your understanding or your company's understanding of "open skies", and how does that compare with the pro-competitive bilateral aviation agreement? What do you see as the difference in concept between those two?

Mr. Eyton: I am not sure whether we have not clouded the whole issue unnecessarily here. The term "open skies" has been dubbed by someone to be the initiative; the other is the integrated North American route network; the other is an exchange of routes in a conventional sense.

Adding all that up, I think what we understand to be the case is an attempt by government to improve the commercial air carrier flow between Canada and the United States through some mechanism. From one degree that is the full open border concept as one avenue to be examined, to something that is a little more controlled. I do not know at this point that we believe there is any undertaking that this be thrown open *carte blanche* without any consideration for the impacts we have touched on here, or without taking into account the impact on Canada—on the communities, on the employees, on the airlines themselves.

Just to summarize that again, I think we are here to discuss whether the initiative of opening up discussions with the U.S. is beneficial. We have said yes, it indeed is. It is an old, archaic agreement. We have to do something.

To open it up at the one extreme completely, we pointed out certain things that we feel are a risk to Canada, the communities, ourself. To do too little I think is the same difficulty: it does not in any way parallel the commercial movement between the two countries or what we intend to be the commercial movement between the two.

So I guess that somewhere between the current situation of the archaic limited exchange of routes up to open skies there has to be a solution. Canada has to participate; we cannot be one another's largest trading partners and have the very constrained agreement that we have in place currently.

The full examination is a very worthwhile exercise for all committees looking at it. Now is the time, I think we probably all agree, to examine the pitfalls to make sure that Canada comes through in a sounder position, for the reasons I mentioned earlier.

That I believe summarizes our understanding of what the initiative is.

Mr. Comuzzi: In some of our work prior to this meeting, we had the opportunity to review Terminal 3. One of the areas of concern for us was the fact that the message came through that there was not the necessary consultation between government and the airlines prior to embarking on the privatization concept of Terminal 3 and what we are proposing to do now in Terminal 2 and Terminal 1, and that up to this point in time there has not been enough consultation with government about moves the Ministry of Transport is trying to do and consultation with the major carriers in the marketplace. Would you care to comment on that?

[*Traduction*]

Selon vous, comment votre compagnie comprend-elle la libéralisation des services aériens et quel rapport y a-t-il avec un accord bilatéral d'aviation favorable à la concurrence? Quelle est selon vous la différence idéologique entre les deux?

M. Eyton: Je crains que nous n'ayons introduit une confusion inutile dans le débat. Pour certains, l'initiative doit porter le nom de libéralisation des services aériens; pour d'autres, c'est un réseau intégré de liaisons nord-américaines; pour d'autres encore, il s'agit d'un échange de liaisons au sens conventionnel.

Compte tenu de tout cela, je crois que nous comprenons qu'il s'agit d'une tentative faite par le gouvernement d'améliorer le mouvement commercial des transporteurs aériens entre le Canada et les États-Unis au moyen d'un mécanisme quelconque. Parmi les mécanismes à examiner, il y a l'idée d'une frontière entièrement ouverte mais aussi quelque chose d'un peu plus contrôlé. Nous n'estimons pas à ce moment-ci qu'on se soit engagé à donner carte blanche à tout le monde sans tenir compte des répercussions dont nous avons parlé ici, ou s'en tenir compte des répercussions pour le Canada, pour les villes, les employés, les lignes aériennes elles-mêmes.

En résumé, je crois que nous sommes ici pour discuter si l'initiative d'ouvrir des pourparlers avec les États-Unis est avantageuse. Nous avons dit que oui. C'est un accord vieux et désuet. Il faut faire quelque chose.

Nous avons signalé que la position extrême, l'ouverture complète, comporte un risque pour le Canada, pour les villes, pour nous-mêmes. Faire trop peu présente, je crois, la même difficulté: cela ne correspond pas au mouvement commercial entre les deux pays, ni à ce que nous visons comme mouvement commercial entre les deux.

Je crois donc qu'une solution mitoyenne quelconque entre la situation archaïque actuelle, l'échange restreint de liaisons, et la libéralisation des services aériens s'imposent. Le Canada doit participer; nous ne pouvons être l'un pour l'autre les principaux partenaires commerciaux tout en conservant un accord très restrictif.

L'examen est un exercice très utile pour tous les comités qui examinent la question. Je crois que nous sommes tous d'accord pour dire que le moment est venu d'examiner les embûches et de nous assurer que le Canada en arrive à une position plus saine, pour les motifs que j'ai mentionnés tout à l'heure.

C'est là l'idée que nous nous faisons de cette initiative.

M. Comuzzi: Au cours de nos travaux avant la réunion d'aujourd'hui, nous avons eu l'occasion d'étudier l'aérogare 3. Une des choses qui nous préoccupe, c'est qu'on nous a dit qu'il n'y a pas eu assez de consultations entre le gouvernement et les lignes aériennes avant qu'on ne décide de privatiser l'aérogare 3, ce que nous nous proposons de faire maintenant pour les aérogares 2 et 1, et que jusqu'à maintenant il n'y a pas eu assez de consultations de la part du gouvernement quant aux mesures que le ministère des Transports entend prendre ni assez de consultations avec les grands transporteurs du marché. Avez-vous des observations à faire à cet égard?

[*Text*]

• 1000

Mr. Eyton: I would be happy to comment on that issue. I guess the overriding interest we have in specifically Terminal 3 is to extricate ourselves somehow from that terrible Terminal 1. An awful lot of lack of consultation, if there has been, is overcome by the improved revenues that we feel we will have by being in an adequate or improved terminal. It is our best guess that Terminal 1 in Toronto has cost this airline something in excess of $100 million a year in lost opportunity, by people just avoiding that terminal. Fifty percent of the Torontonians we have spoken to in our surveys avoid it.

So when the concept of a new terminal came along it was very inviting to us. We were approached along with all other airlines to be participants. I do not think we had any great objection with the process per se, providing our costs. We are not dramatically out of line with competitive carriers. We had an opportunity, in a new terminal which we would be occupying some 60% of, to put in many features that suit our type of opertion.

So by and large, although it was for the first time a middle party, an intermediate party in the process, we feel we will end up, once it is opened in February or thereabouts, with a very workable, functional terminal. It will cost us in excess of what it cost in Terminal 1, but we are certainly prepared to pay for this, in view of the very substantial revenue losses.

The Vice-Chairman: That is your five minutes. Do you have another quick question?

Mr. Comuzzi: Do I get another chance to ask questions after the round?

The Vice-Chairman: I am sure you will. We are interested in this particular group, but we want to be fair to everybody.

Mr. Comuzzi: Certainly. Go ahead. I will wait on the next round.

Mr. Angus: I want to ask you about the whole question of what we are now calling the mirror-imagine routing; that is, the potential under this agreement, even without cabotage, of setting up a situation where it will be much easier for an American carrier with the existing routes to pick up Canadians in Montreal, transport them to Chicago, run them through a sterile, holding zone, where they do not break Customs and Immigration, and then retransport them to Edmonton or Vancouver. Do you see that as a danger if we are not careful, in terms of negotiating this agreement, that we would allow that kind of competition for Canadian passengers by American airlines?

Mr. Eyton: I think there is that risk. Terry, you might want to comment on what you see of potential flow. I think there is the opportunity in the reverse, that we might do that as well through Canada.

[*Translation*]

M. Eyton: Avec plaisir. Ce qui nous intéresse surtout à l'égard de l'aérogare 3, c'est de sortir de l'affreuse aérogare 1. L'augmentation des recettes qui découlera de notre présence dans une aérogare adéquate ou améliorée compense bien des insuffisances de la consultation. Nous estimons que l'aérogare 1 de Toronto a coûté à notre ligne aérienne un peu plus de 100 millions de dollars par année de manque à gagner, parce que la clientèle évite cette aérogare. Cinquante pour cent des Torontois qui ont répondu à notre enquête évitent cette aérogare.

L'idée d'une nouvelle aérogare nous a donc séduits. On a sollicité notre participation, de même que celle de toutes les autres lignes aériennes. Je ne crois pas que nous ayons eu d'objection importante quant au mécanisme comme tel, compte tenu de nos coûts. Nous ne sommes pas très loin de la concurrence. Nous avions la possibilité, dans une nouvelle aérogare dont nous devions occuper 60 p. 100, d'installer de nombreux éléments appropriés à nos activités.

En somme, même si c'était pour la première fois un intermédiaire dans le mécanisme, nous estimons qu'en fin de compte, une fois l'aérogare ouverte en février ou vers cette date, nous aurons une aérogare tout à fait utile et fonctionnelle. Nos coûts dépasseront ce qu'il nous en coûtait à l'aérogare 1, mais nous sommes tout à fait prêts à les payer, compte tenu du très important manque à gagner.

Le vice-président: Vos cinq minutes sont écoulées. Avez-vous une autre brève question?

M. Comuzzi: Est-ce que j'aurai une autre chance de poser des questions après la ronde?

Le vice-président: J'en suis sûr. Nous sommes intéressés à ce groupe, mais vous voulons être justes envers tout le monde.

M. Comuzzi: Certainement. Allez-y. J'attendrai la ronde suivante.

M. Angus: Je voudrais vous interroger sur toute cette question de ce que nous appelons maintenant les liaisons en miroir; c'est-à-dire la possibilité, aux termes de cet accord, même sans cabotage, d'en arriver à une situation où il sera beaucoup plus facile pour un transporteur américain avec les liaisons existantes, de prendre des Canadiens à Montréal, de les transporter à Chicago, de les faire passer par une zone d'attente stérile pour éviter toutes questions de douane et d'immigration, puis de les retransporter à Edmonton ou à Vancouver. Craignez-vous qu'il y ait un danger, si nous ne négocions pas prudemment, de permettre une concurrence de ce genre pour les voyageurs canadiens de la part des lignes aériennes américaines?

M. Eyton: J'estime que ce risque existe. Terry, vous aurez peut-être des remarques à faire sur le mouvement potentiel. J'estime que l'occasion inverse existe également, que nous pourrions faire cela également par le Canada.

[*Texte*]

Mr. Francis: I believe there is an opportunity for U.S. carriers to do that. The type of traffic you attract under that scenario depends on the amount of procedural hurdles that they have to go through obviously. Pre-clearance certainly lends itself to making that an attractive proposition for moving traffic over U.S. hubs into Canadian cities.

While we would hesitate to say that we would see business traffic move in that direction, we certainly see that as an opportunity, a good alternative for leisure traffic, with the pricing structure that U.S. carriers tend to use when they run through hubs.

Mr. Angus: It is no different from what is happening with automobiles. Canadians going from Ontario to western Canada are driving through the States because gas prices are cheaper and accommodation is cheaper. They are making that conscious choice in order to save money. Mr. Eyton, I am not sure if the same opportunity is there for us because of the same price structure. We would not be able to offer the same kind of attractive lower rates, from an American city to a Canadian hub back to an American city, as they can offer.

Mr. Eyton: I believe there is a risk there. As Mr. Francis has pointed out, for the leisure traffic in particular it will get down to price. If you compare U.S. fares to typical communities to those in Canada, you will find that Canadian air fares by and large are less than the U.S. On the leisure side, there is a great deal of marketing discounting done and I think there would continue to be a risk there. It may be quite apart from leisure traffic, on the cargo side, and you may have seen some of that in the trucking industry up to this point.

• 1005

Mr. Angus: Is there anything that can be done in the negotiations to at the very least make it less likely to happen, or hopefully to prevent that kind of thing from happening? Is there anything you can think of that we could recommend to the minister?

Mr. Eyton: I think some of that onus is probably on the airlines' backs to ensure that the competitive prices remain in Canada and, along with that, to make sure that predatory pricing does not occur on the part of U.S. carriers. It may be initially there would be a pricing tribunal or a group that would approve discounts out of a certain range to ensure we did not change the normal flow of traffic. We have to be careful of that, of course. In the end, it is the consumer we are interested in here, and it is a better deal for them. You cannot take it away, but if it is destructive to an industry, their employees and so forth, I think there may be an offsetting case to be made.

Mr. Angus: I think you would find I would agree with the need for balance between consumer protection and protection for the industry.

I have one final question. Last week we heard from the Canadian Business Aircraft Association. They pointed out to us that currently they have the right to fly anywhere they want to with their company owned planes in the United

[*Traduction*]

M. Francis: J'estime qu'il y a la possibilité de faire cela pour les transporteurs américains. Le genre de trafic qu'on peut attirer en vertu de ce scénario dépend manifestement des formalités. Le dédouanement anticipé pourrait rendre cette idée intéressante pour la circulation par les plaques tournantes américaines vers les villes canadiennes.

Nous hésiterions à dire que nous entrevoyons que le trafic commercial ira dans ce sens, mais nous entrevoyons certes la possibilité de cela comme solution de rechange intéressante pour le trafic de loisir, compte tenu des tarifs que le transporteurs américains tentent à pratiquer lorsqu'ils passent par les plaques tournantes.

M. Angus: C'est la même chose qui se passe dans le cas des automobiles. Les Canadiens qui partent de l'Ontario pour se rendre dans l'Ouest canadien passent par les États-Unis, parce que l'essence et l'hébergement y sont moins chers. C'est un choix délibéré en vue d'économiser. Monsieur Eyton, je ne sais pas si nous avons la même possibilité en raison de la même tarification. Nous ne pourrions pas offrir des tarifs aussi bas qu'eux depuis une ville américaine jusqu'à une plaque tournante canadienne puis de nouveau vers une ville américaine.

M. Eyton: Je crois qu'il y a un risque à cela. Comme M. Francis l'a souligné, surtout pour le trafic de loisir, ce sera une question de prix. Si vous comparez les tarifs américains typiques aux tarifs canadiens, vous constaterez que les tarifs aériens canadiens sont en gros inférieurs aux tarifs américains. Pour le trafic de loisir, il y a beaucoup de rabais et je crois qu'il continuerait d'y avoir un risque. Cela peut être tout à fait indépendant du trafic de loisir, du côté des marchandises, et vous avez peut-être constaté quelque chose du genre déjà dans l'industrie du camionnage.

M. Angus: Y a-t-il quelque chose à faire dans les négociations pour réduire cette probabilité ou, espérons-le, pour empêcher entièrement ce genre de choses? Pouvez-vous songer à une recommandation que nous pourrions faire au ministre?

M. Eyton: Je crois que c'est probablement aux lignes aériennes qu'il revient d'assurer que les prix demeurent concurrentiels au Canada et, en même temps, de s'assurer que les transporteurs américains n'établissent pas des prix coupe-gorge. Il se pourrait qu'au début il y ait un tribunal sur les prix ou un groupe chargé d'approuver les rabais dépassant un certain plafond pour veiller à ne pas modifier le mouvement normal. Il nous faut bien sûr être prudent à cet égard. En fin de compte, c'est le consommateur qui nous intéresse ici, et c'est une meilleure affaire pour lui. On ne peut éliminer cela, mais si cela risque de détruire une industrie, les employés et tout le reste, j'estime qu'on peut soutenir qu'il faut une compensation.

M. Angus: Je crois que je serais assez d'accord quant à la nécessité d'équilibrer la protection du consommateur et la protection de l'industrie.

Une dernière question. La semaine dernière, nous avons entendu la Canadian Business Aircraft Association. On nous a dit qu'actuellement les avions d'entreprise peuvent aller n'importe où aux États-Unis. Le contraire n'est pas vrai; en

[*Text*]

States. The reverse is not true: because of customs, particularly Revenue Canada, a company that has plants in Canada cannot go in a company-owned plane from plant to plant picking up their staff and taking them on to the next plant and conducting business in the air.

They suggested that there is increasing pressure from the United States to restrict Canadian operations in the United States and they were urging this committee to try to find a way to convince Revenue Canada to ease the requirements, to treat them like privately owned business planes as opposed to carriers. I am wondering if Canadian Airlines would have any objection to a change in the rules within Canada to allow greater flexibility for American company owned planes to travel within Canada on their own company business.

Mr. Eyton: That is a difficult question to answer. I do not think any of us have put our minds around that. I would want to really think through that, the implications in terms of our Canadian traffic flows, the consumer and so forth. Could we come back to you on that?

Mr. Angus: That would be fine.

Mr. Chairman, perhaps the clerk could arrange to have a copy of the Canadian Business Aircraft Association's brief passed on to Mr. Eyton and his officials and perhaps, just by way of letter, back to the committee.

The Business Association did suggest that it was not taking away tickets from the scheduled carriers, that if the business planes could not fly, they would probably relocate their companies back to the States. I would appreciate your feedback on that.

Mr. Eyton: We will take a look at that. As I said, we really had not put any thought on that matter. One thing that does come to mind, though, clearly is airport congestion at Toronto and Vancouver. It is my view, shared by my associates I believe, that that sort of activity in Toronto at the moment is something we would object strongly to as long as there is a cap on the movements in and out of that airport. We simply cannot impair the ability to schedule and fly our commercial flights by having more business flights carrying the much fewer, much lower traffic levels. All being equal, if the airports had room to accommodate them, our answer might be different from what it would be in the short-term, until we correct Toronto and Vancouver.

Mr. Angus: Thank you, Mr. Eyton, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Angus. It has been noted by the committee chairman as well, and that will be sent on.

Mr. Schneider (Regina—Wascana): I too welcome you, particularly Mr. Eyton. It was on an early flight on which you and I had occasion to share a seat and we talked about the origins of PWA. At that time, this early flight dealt with a Regina to Toronto leg, 22 people on the flight. You had great optimism for it, and I believe your optimism has been borne out.

[*Translation*]

raison des lois, surtout de Revenu Canada, une entreprise qui a des usines au Canada ne peut se rendre d'une usine à l'autre dans son propre avion, transporter ses propres employés d'une usine à l'autre et faire affaires dans les airs.

On nous a dit qu'il y a une pression croissante aux États-Unis pour restreindre les activités canadiennes aux États-Unis et on a demandé au comité de trouver une façon de convaincre Revenu Canada de réduire ses exigences, de traiter ces avions comme des avions commerciaux privés plutôt que comme des transporteurs. Je me demande si les lignes aériennes Canadien international s'opposeraient à la modification des règles au Canada pour accorder la possibilité aux avions des entreprises américaines de se déplacer au Canada pour leurs propres affaires.

M. Eyton: C'est là une question difficile. Je ne crois pas que nous y ayons réfléchi. J'aimerais bien réfléchir aux répercussions sur notre trafic canadien, les consommateurs et ainsi de suite. Pourrions-nous vous répondre plus tard?

M. Angus: C'est parfait.

Monsieur le président, peut-être le greffier pourrait-il prendre des dispositions pour transmettre à M. Eyton et à ses fonctionnaires une copie du mémoire de la Canadian Business Aircraft Association et peut-être pourrait-il répondre au comité par lettre.

L'Association a signalé qu'il ne s'agit pas d'enlever des clients aux transporteurs aériens, que si les avions d'affaires ne pouvaient pas voler, les entreprises reviendraient probablement aux États-Unis. J'aimerais bien connaître vos commentaires là-dessus.

M. Eyton: Nous allons étudier cette question. Comme je l'ai dit, nous n'y avons pas vraiment réfléchi. Toutefois, il y a manifestement congestion aux aéroports de Toronto et de Vancouver. A mon avis, et je crois que mes collègues partagent cet avis, nous nous opposerions fortement à une activité de ce genre à Toronto à l'heure actuelle, dans la mesure où les entrées et les sorties sont plafonnées. Nous ne pouvons tout simplement pas nuire aux vols commerciaux en permettant un plus grand nombre de vols d'affaires transportant un volume de passagers beaucoup moins important. Toutes choses étant égales par ailleurs, si les aéroports avaient de la place pour les recevoir, notre réponse serait peut-être différente de ce qu'elle serait à court terme, tant que nous n'aurons pas remédié à la situation à Toronto et à Vancouver.

M. Angus: Merci, monsieur Eyton, monsieur le président.

Le vice-président: Merci, monsieur Angus. Le président du comité en a pris note également et les documents seront envoyés.

M. Schneider (Regina—Wascana): Je vous souhaite également la bienvenue, particulièrement à vous, monsieur Eyton. Il y a quelque temps, nous avons eu l'occasion de voyager ensemble à bord d'un même avion et nous avons parlé des origines de PWA. A cette époque, ce vol allait de Regina à Toronto, transportant 22 personnes. Vous aviez un grand optimisme pour cette liaison, et je crois qu'il était justifié.

[*Texte*]

I would like to commend you on the service you have been able to generate out of those 737s. I would have thought that given the fact that they were designed as long ago as they were, they would be obsolete; but when it comes to comparing business class to business class, I cannot tell what else to do to improve it. It is a good service. That was not said for a free ticket either, I just thought I would give you some input.

• 1010

Mr. Eyton: It certainly starts our week off well. Thank you.

Mr. Schneider: You made a statement earlier about how it costs more to fly into some of these busy hubs. Do you have the freedom to price a ticket that would encourage someone to fly to a less busy airport and as a result save everybody some money, or does that make sense?

Mr. Eyton: I certainly think we would have the freedom.

Mr. Francis: I am not sure there is a choice on how you price a ticket, because if you decide to take a passenger directly into a city and not through a hub, you are usually competing on a price level with the same ticket alternative going through a hub. In essence, the hub carriers will offer the most competitive price in the marketplace. and therefore you are offering the best price you start off with.

Mr. Schneider: I guess what I do not understand is that given the statement that it costs more to fly into a hub, if you have a chance not to fly into a hub, why do you not take it—or do you have a chance?

Mr. Eyton: I think the answer is that the majority of our load wants to go into those hubs. To the extent they compare with those in the U.S., those hubs do have a bank of flights leaving for numerous points. So the majority of your flight is probably headed to that destination in any event.

If we tried to divert western flights into Hamilton, we would find it very difficult to build a load that was viable for the airline. We have looked at that very thing, Hamilton versus Toronto. On the surface, it is a good choice. It is good airport. It is not that far from Toronto, but we have enough passengers built up in that load who are going to U.S. points, to points in northern Ontario, going beyond Toronto that you simply cannot build a frequency of flights or in fact viable flights trying to use the off-line points. To the extent that this sort of operation is viable, we have encouraged our commuter partners to do more and more of that. I think the need may be satisfied, in part at least, with their activities.

Mr. Schneider: Do your charters disappear if you have greater access into the deeper southern points?

[*Traduction*]

J'aimerais vous féliciter du service que vous avez pu offrir avec ces 737. J'aurais cru que ces appareils seraient désuets, étant donné qu'ils ont été concus il y a si longtemps; mais, pour la classe affaires, il n'y a vraiment rien à redire. C'est un bon service. Ce n'est pas pour avoir un billet gratuit, c'est simplement pour que vous le sachiez.

M. Eyton: Cela commence bien notre semaine, je vous remercie.

M. Schneider: Vous avez expliqué tout à l'heure qu'il était plus cher d'aller dans ces grands aéroports qui servent de plaques tournantes. Avez-vous suffisamment de liberté pour jouer sur le prix des billets de façon à encourager les passagers à choisir des aéroports moins encombrés, ce qui ferait faire des économies à tout le monde, et est-ce envisageable?

M. Eyton: Nous avons certainement cette liberté.

M. Francis: Il n'est pas vraiment possible de fixer librement le prix d'un billet, car si l'on décide de transporter un passager directement dans une ville sans le faire passer par une plaque tournante, on doit tenir compte du prix des billets pour la même destination mais en passant par une plaque tournante. Les transporteurs desservant les plaques tournantes ont les prix les plus concurrentiels du marché et c'est donc déjà le prix le plus avantageux que l'on puisse proposer.

M. Schneider: Étant donné qu'il en coûte plus cher de passer par une plaque tournante, je ne comprends toujours pas pourquoi on ne cherche pas à les éviter si l'on en a la possibilité—mais est-ce possible?

M. Eyton: Je vous répondrai que, dans la plupart des cas, les passagers veulent arriver dans ces plaques tournantes. Elles se comparent dans une certaine mesure à celles des États-Unis, et toute une série de vols en partent pour de nombreuses destinations. La majorité des passagers se dirigent donc de toute façon vers cette destination.

Si l'on essayait de détourner les vols de l'Ouest vers Hamilton, on aurait beaucoup de mal à avoir un nombre de passagers suffisant pour la compagnie. Nous avons envisagé cette possibilité, Hamilton plutôt que Toronto. Superficiellement, le choix semble bon. C'est un bon aéroport qui n'est pas très éloigné de Toronto, mais il y a tant de passagers qui continuent vers différentes destinations américaines ou dans le nord de l'Ontario, qui vont donc au-delà de Toronto, qu'il n'est pas possible d'avoir une fréquence ou un taux d'occupation acceptable en utilisant ces aéroports marginaux. Dans la mesure où ce genre d'opération peut être viable, nous avons encouragé nos partenaires régionaux à multiplier les liaisons de ce genre. Je crois qu'ils réussissent à satisfaire aux besoins, tout au moins en partie.

M. Schneider: Vos vols nolisés vont-ils disparaître si vous pouvez desservir plus facilement les destinations du Sud?

[*Text*]

Mr. Eyton: We do not think so. There is still a specialty need for charter type activities. That is where you build the flight around a certain departure date and run on very high load factors at lower prices because of the load factor you are able to accomplish. I believe there will still be a niche or a need for charter flights to sun destinations no matter what happens in the open border or the integrated schedule network.

Mr. Schneider: Given an earlier question, I find that I have to keep asking this almost before every witness, because I sense I will hear this in Parliament when we get back, more so than I had thought we would. It deals with this open skies thing again. I know you answered the question, but I have to ask it again in a different way. Do you have any feeling that the minister himself, when he introduced whatever it is we are here to talk about, fully supported a totally open skies concept, or do you feel that what we are here to talk about, as supported by the minister, simply deals with an updating of the 1974 agreement?

Mr. Eyton: My impression is that there was an honest attempt to examine how we might improve flow across the border or both ways. I did not have the impression that there was any committed initiative to take any one of the extremes we have examined here this morning. They are simply taking a look at how we might improve it.

Clearly there are signals from the U.S. that indicate they would like to do more. They would like to do more partially because of the trading relationship with Canada, but partially because they have a difficult problem in how they are going to deal with Europe, with EEC 1992. They would not mind having something in place that is a bit of a model or a showcase to show the Europeans at the time the freedoms in Europe come up for question. There is a little bit of that, but I think it was an honest attempt by government to try to improve what we all want, and that is a greater flow between the two countries and better service between communities.

• 1015

Mr. Belsher mentioned earlier an individual who had been with our company at one point, raising the matter of Ottawa's desire to move into the U.S. This is typical of most medium–sized communities across the country. They would all like direct access rather than being put through what we refer to as our "pseudo–hubs" in Toronto, Vancouver, or elsewhere to get to a U.S. point. I think there is a desire for more smaller community linkages between the two countries, and I believe the government had that in mind in looking at this initiative.

The Vice–Chairman: I will go to Mr. Pronovost and then to Mr. Marchi, if that is acceptable. Mr. Pronovost.

M. Pronovost (Saint–Maurice): J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins qui nous ont présenté un mémoire intéressant qui fait état de plusieurs choses qui m'intéressent au plus haut point.

J'ai cependant quelques questions à poser. La première a trait au marché. Au niveau financier, le marché favorise actuellement les Américains pour une somme d'environ 500 millions de dollars.

[*Translation*]

M. Eyton: Nous ne le pensons pas. Les activités de type charter continuent de répondre à un besoin particulier. Ce sont des vols se faisant à date fixe et avec un remplissage très élevé qui permet de diminuer les prix. Je crois qu'il y aura toujours un créneau pour les vols nolisés vers les destinations soleil et qu'ils resteront nécessaires, même si les frontières s'ouvrent ou si l'on passe à un réseau intégré.

M. Schneider: Compte tenu d'une question antérieure, je dois poser cette question à pratiquement tous les témoins, car je suis sûr qu'elle reviendra au Parlement lorsque nous y retournerons, plus que je ne l'avais pensé. Il s'agit encore de la politique d'ouverture des espaces aériens. Je sais que vous avez répondu à la question, mais je dois vous la reposer d'une façon un peu différente. Croyez–vous que le ministre lui–même, lorsqu'il a présenté ce que nous devons discuter, était partisan d'un ouverture totale ou pensez–vous plutôt que le texte dont nous devons discuter, et qui est appuyé par le ministre, est simplement une mise à jour de l'accord de 1974?

M. Eyton: Je crois que l'on a honnêtement cherché à améliorer les liaisons de part et d'autres de la frontière. Je n'ai pas l'impression que l'on se soit engagé à mettre en oeuvre les possibilités extrêmes que nous avons examinées ici ce matin. On essaie simplement de voir quelles seraient les améliorations envisageables.

Manifestement, les États–Unis aimeraient en faire plus. D'une part, à cause des relations commerciales avec le Canada, mais aussi parce que l'Europe, la CEE de 1992, leur posent un problème difficile. Ils aimeraient bien avoir un modèle à présenter aux Européens au moment où la question se posera en Europe. Il y a un peu de cela, mais je crois également que le gouvernement a fait un essai loyal en vue d'améliorer la situation et de parvenir à ce que nous désirons tous, c'est–à–dire des liaisons plus nombreuses entre les deux pays et un meilleur service entre les localités.

M. Belsher a parlé tout à l'heure d'une personne qui faisait partie de notre compagnie à un certain moment, à propos du désir qu'a Ottawa d'être reliée directement aux États–Unis. C'est typique de la plupart des villes importances moyennes du pays. Elles voudraient toutes avoir un accès direct au lieu de devoir passer par ce que nous appelons nos «pseudo–plaques tournantes» de Toronto, Vancouver ou ailleurs, pour parvenir à une destination américaine. On voudrait multiplier les liaisons entre petites localités dans les deux pays, et je crois que c'est à cela que pensait le gouvernement en examinant cette initiative.

Le vice–président: Je vais donner la parole à M. Pronovost et ensuite à M. Marchi, si cela vous convient. Monsieur Pronovost.

Mr. Pronovost (Saint–Maurice): I would like to welcome our witnesses who gave us a very interesting presentation on several things in which I am highly interested.

I would have, however, a few questions to ask. The first one deals with the market. Financially speaking, the market is presently favorable to the Americans, to the tune of about $500–million.

[*Texte*]

Mr. Eyton: I am not sure I understand the question on who has the $500 million more.

Mr. Pronovost: I will do it in English if there is one more translation problem here. Does it work?

Mr. Eyton: The translation is working. I just was not clear on what $500 million we were referring to.

M. Pronovost: La situation du marché entre les Etats-Unis et le Canada fait en sorte que les Américains, dans le commerce entre les deux pays, sont avantagés pour une somme de 500 millions de dollars. Les compagnies américaines profitent davantage du système. Pensez-vous que l'ouverture des espaces aériens va maintenir cet avantage en faveur des compagnies aériennes américaines ou qu'elle va provoquer une modification de cette balance commerciale favorable aux Américains?

Mr. Eyton: If I understood the question properly, it was that the Americans currently have a substantial financial advantage over Canadians in terms of government input into the infrastructure, financial advantages and so forth. Am I correct in that starting point?

Mr. David Cuthbertson (Committee Researcher): American carriers take in and Canadian carriers take in, and the difference is now approximately $500 million. That is what the minister said.

Mr. Belsher: In your brief I think it talks about $2 billion trade—

Mr. Eyton: Yes, it does.

Mr. Belsher: —and Canada only has a minor part of it.

Mr. Eyton: My apologies on not picking up on that. I understand clearly now. Will the Americans continue to retain that advantage? I guess it is really a question of how all this is brought to a conclusion. It is really dependent on how effective the Canadian airlines are in competing in the U.S. marketplace and the transborder marketplace. It will have something to do with the pre-conditions we are looking for being met.

In summary, initially we would expect the U.S. carriers to retain most of that advantage. Given time, I think the competitive environment we have had to work through as Canadian Airlines International in the last four or five years has positioned us well to be rather innovative and extremely competitive. In time I would hope that we might narrow that margin somewhat.

• 1020

M. Pronovost: Vous avez indiqué tout à l'heure que vous considériez que votre compagnie aérienne n'aurait absolument rien à gagner si le cabotage était inclus dans ces négociations d'ouverture des espaces aériens. Pourtant, le ministre a dit que, selon lui, les transporteurs indépendants pourraient bénéficier de cette politique d'ouverture des espaces aériens, incluant le cabotage, par exemple en concluant des ententes avec des transporteurs aériens américains pour agir en quelque sorte comme leurs alimenteurs au Canada.

[*Traduction*]

M. Eyton: Je ne suis pas sûr de bien comprendre cette question sur cette différence de 500 millions de dollars.

M. Pronovost: Je peux la poser en anglais s'il y a encore des problèmes de traduction. Est-ce que le système fonctionne?

M. Eyton: Le système fonctionne très bien. Mais je n'ai pas très bien compris de quels 500 millions il s'agissait.

Mr. Pronovost: The market place situation between the United States and Canada is such that, in terms of trade exchanges between the two countries, the Americans have a financial advantage of about $500-million. The American carriers benefit more from the system. Do you feel that an open sky policy will maintain this advantage for American carriers or will there be a shift in this trade balance which is favorable to the Americans?

M. Eyton: Si j'ai bien compris la question, les Américains ont actuellement un net avantage financier sur les Canadiens sur le plan de la participation gouvernementale à l'infrastructure, des avantages financiers, etc. Cette base de départ est-elle la bonne?

M. David Cuthbertson (attaché de recherche du Comité): Les compagnies américaines gagnent tant et les compagnies canadiennes gagnent tant, et la différence est actuellement d'environ 500 millions de dollars. C'est ce qu'a déclaré le ministre.

M. Belsher: Dans votre mémoire, je crois qu'il est question d'échanges commerciaux de 2 milliards de dollars. . .

M. Eyton: Oui.

M. Belsher: . . .et le Canada n'en a qu'une part minime.

M. Eyton: Excusez-moi de ne pas avoir compris. Je vois tout à fait maintenant. Les Américains vont-ils conserver cet avantage? Tout dépend en fait de la conclusion à laquelle on aboutira. Cela dépend de l'efficacité des compagnies canadiennes pour concurrencer le marché américain et les points de transbordement. Ce sera lié aux conditions préalables qui seront fixées.

En résumé, au début, les transporteurs américains devraient conserver la majeure partie de cet avantage. Avec le temps, le climat de concurrence dans lequel les lignes aériennes Canadien International ont dû vivre au cours des quatre ou cinq années nous a amenés à être novateurs et compétitifs. Avec le temps, j'espère que nous réussirons à rétrécir cet écart.

Mr. Pronovost: You mentioned earlier that you felt your airline would not have anything to gain if commuting were included in these negotiations about open skies. The Minister told me, however that, he felt that independent carriers could benefit from this air-space opening policy, including cabotage, for example, by entering into agreements with American carriers to become somehow their feeders in Canada.

[*Text*]

Le ministre a aussi indiqué que si on incluait le cabotage, les compagnies canadiennes ne seraient pas désavantagées parce que les marchés canadiens intérieurs sont trop petits. Que pensez-vous de cette façon de voir les choses?

Mr. Eyton: I do not believe that cabotage would be a benefit. As I pointed out earlier, the point that American airlines may become feeders to Canadian airlines is really not a cabotage issue as such. That is an alliance issue. To me, cabotage is a very high–risk strategy for Canada to pursue. Regarding a number of the communities you have referred to, sir, the population in Canada is small. There are a number of small communities that would be of no interest to a U.S. carrier. That is true.

It would perhaps ensure that the commuter carriers, the smaller carriers, are not in any way impaired by competition to any large degree from the other side of the border. However, what I believe would be impaired is Canada's small population base currently supporting two major airlines in commuter structures, which, we have pointed out in our brief, we believe is the maximum this country can stand with that population base. What I am referring to is having another competitive layer imposed on it to the extent it could be very destructive to the major air routes in this country, the transcontinental systems in particular.

M. Pronovost: Dans votre rapport, vous omettez de faire état de deux choses en particulier. Premièrement, est-ce que Canadian Airlines a entrepris une étude, récemment ou au cours des dernières années, pour connaître le véritable attachement des citoyens canadiens aux compagnies aériennes canadiennes par rapport aux compagnies aériennes américaines lorsqu'arrive le temps de faire un choix?

Deuxièmement, vous ne faites aucunement mention des services cargo. Est-ce que Canadian Airlines verrait certaines occasions au niveau du cargo dans l'ouverture des espaces aériens si nous arrivions à une entente avec les Américains?

Mr. Eyton: I am not aware of any studies we have done on the loyalty factor. It has not been necessary until recently. However, we have done recent surveys, ongoing surveys on what our customers are looking for and the priorities of those features. I believe that as loyal as Canadians might want to be to their airlines, frequency, on–time departures, and pricing are all going to be factors. I think these water down what you would like to feel would be an overriding loyalty that would overcome some of these other factors.

Terry Francis may have a comment. I will just make a brief comment on cargo and then have Mr. Francis comment further on the loyalty issue.

We have mentioned in our brief that we feel cargo is an area that could be opened up without quite the same checks and balances on it. We believe that a lot of the cargo between these two countries, the United States and Canada, will be carried by the belly–loads in aircraft rather than in dedicated aircraft. We do not see the necessity of quite the same constraints on that as we do on the passenger movement.

[*Translation*]

The Minister also indicated that if cabotage was included, Canadian airlines would not be at a disadvantage because domestic Canadian markets are too small. What do you think of this view?

M. Eyton: Je ne pense pas que le cabotage soit intéressant. Comme je l'ai expliqué tout à l'heure, le fait que les compagnies américaines alimentent les compagnies canadiennes n'est pas en fait une question de cabotage. C'est une question d'alliance. Pour moi, le cabotage représente pour le Canada une stratégie extrêmement risquée. Nous avons parlé d'un certain nombre de localités et la population canadienne n'est pas nombreuse. Il y a beaucoup de petites localités qui ne présentent aucun intérêt pour les transporteurs américains. C'est évident.

Ce serait peut-être une garantie pour les transporteurs régionaux, les petites compagnies, en ce sens qu'elles seraient sûres de ne pas être véritablement gênées par la concurrence venue de l'autre côté de la frontière. Cependant, étant donné la population restreinte du Canada, il serait très difficile de conserver deux grandes compagnies aériennes dans des réseaux de cabotage, ce qui est déjà, comme nous le notons dans notre mémoire, le maximum possible pour ce pays étant donné la base de population. Ce serait très destructeur pour les principales routes aériennes du pays, les systèmes transcontinentaux en particulier, d'ajouter un autre niveau de concurrence.

Mr. Pronovost: In your brief, you omit two things in particular. First, was a study made by Canadian Airlines, recently or during the last few years, to find out exactly how loyal Canadian citizens are to Canadian airlines in relation to American airlines when they have to choose between the two?

Secondly, you make no mention of cargo services. Do Canadian Airlines feel they would benefit from a more open cargo situation if we come to an agreement with the Americans?

M. Eyton: Je ne crois pas que des études aient été faites sur la question de la fidélité. Cela n'a pas été nécessaire jusqu'à ces derniers temps. Cependant, nous avons fait des enquêtes récemment, sur ce que demandent nos clients et sur leurs priorités. Je crois qu'aussi fidèles que puissent être les Canadiens vis–à–vis de leurs compagnies aériennes, la fréquence, la ponctualité des départs et les prix vont être des facteurs déterminants. je crois qu'ils vont influencer cette fidélité des canadiens envers leurs compagnies, fidélité que l'on aimerait voir prédominer, et qui pourrait compenser certains de ces autres facteurs.

Terry Francis a peut-être un commentaire. Je voudrais faire une brève observation sur le transport de marchandises et demander ensuite à monsieur Francis de revenir sur la question de la fidélité.

Nous expliquons dans notre mémoire que, dans le domaine du fret, l'ouverture pourrait se faire plus facilement sans autant de précautions et de contrôles. Une grande partie du fret circulant entre les deux pays, les États–Unis et le Canada, sera transporté en soute dans les appareils habituels et non dans les avions spéciaux. Il n'est pas nécessaire d'avoir autant de contraintes pour cela que pour le transport passager.

[*Texte*]

• 1025

Mr. Francis: In some of the market research we have done—and obviously we have not done a lot, because we operate only three routes in the U.S.—in our point-to-point comparisons, we come off with the business side of the traffic that shows a preference for Canadian airlines as far as service is concerned. However, we begin to lose that advantage when the customer takes into account frequency, ability to use the airline at more than one point, and the loyalty he has now established through frequent flyer programs. While we can overcome some of that today with alliances, because of being non-competitive we lose that if cabotage comes into the picture.

On the leisure side of the marketplace, it is driven more by price and access to markets than by other factors.

Mr. Marchi: Witnesses before us have signalled a very serious concern on the safety aspect in terms of American carriers coming into Canada, in the belief that their safety requirements are much less stringent than ours, despite the testimony at the Dryden commission. I just wonder what your concern is from a safety perspective with greater frequency of American carriers coming into Canada.

Secondly, in selling deregulation the government promised reduction of air fares, greater competition in the marketplace, and better regional service. We have not seen air fares go down. Everything has gone up in life, but it has gone up higher than the cost of inflation. On competition, you mentioned that you can have a start-up airline in the United States. I question whether we can do that now in Canada. Certainly, between you and Air Canada, you have gobbled up a considerable share of the market. In terms of regional service, we may have greater frequency of flights but I believe the jet service has suffered.

So you have a travelling public that is very skeptical based on what deregulation was supposed to deliver. We have the same arguments, if you will, in part being advocated now by the minister in selling open skies. Given the realities of deregulation, I am just wondering how you deal with that skepticism.

Mr. Eyton: On the first point, safety, if anything I believe safety has improved. Since deregulation in Canada, and prior to that in the United States, I think the insurance records, any of the tallies, have indicated the environment is a safer environment today than it was at that point. With the replacement of the controllers in the United States back a few years, there was some concern about safety then. We do not share that, and safety is number one on everything we do in our airline. It is the number one concern. So with the additional U.S. carriers coming in I do not think our safety would be impaired. I do not think the public's safety would be impaired with the major U.S. airlines, which have very high standards as well. That might be a bit of a bogey we are throwing out. Unless we see something that changes my view dramatically, I would not consider that to be—

[*Traduction*]

M. Francis: D'après les recherches que nous avons faites sur le marché—et manifestement, nous n'en avons pas fait beaucoup, puisque nous n'avons que trois liaisons aux États-Unis—dans nos comparaisons de destination à destination, nous avons les passagers voyageant pour affaires et qui préfèrent le service des compagnies canadiennes. Cependant, nous perdons cet avantage lorsque les clients commencent à tenir compte de la fréquence, de la possibilité d'utiliser la compagnie à plus une destination, et à cause de la fidélité induite par les programmes grands voyageurs. Aujourd'hui, nous réussissons à surmonter cela grâce aux alliances mais comme nous ne sommes pas concurrentiels, nous perdons cette possibilité si l'on ajoute le cabotage.

Pour ce qui est du marché des loisirs, la question du prix et de l'accès aux marchés est plus importante que les autres facteurs.

M. Marchi: Des témoins nous ont dit que la venue au Canada des compagnies américaines les inquiétaient sur le plan de la sécurité, car ils sont convaincus que leurs exigences sont beaucoup moins rigoureuses que les nôtres en ce domaine, malgré le témoignage reçu par la commission Dryden. Pensez-vous qu'une augmentation de la fréquence des vols de compagnies américaines au Canada pose un problème sur le plan de la sécurité?

Deuxièmement, pour faire accepter la déréglementation, le gouvernement a promis une diminution des tarifs, une plus grande concurrence sur le marché et une amélioration des services régionaux. Les tarifs aériens n'ont pas diminué. Tout a augmenté, mais ces tarifs ont augmenté plus vite que l'inflation. À propos de concurrence, vous avez dit qu'il était possible de créer une nouvelle compagnie aux États-Unis. Je ne suis pas sûr que ce soit possible maintenant au Canada. À vous deux, avec Air Canada, vous avez englouti une part considérable du marché. Pour les services régionaux, les vols sont peut-être plus fréquents mais le service par jet a souffert.

Par conséquent, le public est très sceptique quant aux avantages de la déréglementation. Nous entendons en quelque sorte les mêmes arguments maintenant, repris en partie par le ministre, pour faire accepter l'ouverture de l'espace aérien. Etant donné les réalités de la déréglementation, je me demande comment on peut s'attaquer à ce scepticisme.

M. Eyton: En réponse à la première question, la sécurité, je dirai que, d'après moi, elle s'est améliorée. Depuis la déréglementation au Canada, et avant cela aux États-Unis, les données des assurances, toutes les statistiques, montrent que la situation est meilleure aujourd'hui qu'à l'époque. On s'est un peu inquiété de la sécurité lorsque les contrôleurs aériens ont été remplacés il y a quelques années aux États-Unis. Nous n'avons pas eu ce problème et la sécurité est la première de nos priorités à tous les niveaux dans notre compagnie. C'est la préoccupation numéro un. Je ne crois donc pas que l'arrivée de nouvelles compagnies américaines puisse nuire à la sécurité. Les grandes compagnies américaines ont également des normes très élevées et je pense que la sécurité du public est assurée. C'est un peu un épouvantail que l'on brandit. À moins que quelque chose ne vienne me faire changer tout à fait d'avis, je ne crois pas que ce serait. . .

[*Text*]

Mr. Marchi: [*Inaudible—Editor*]. . .not safer than Canadian air carriers?

Mr. Eyton: I believe they are.

Mr. Marchi: Small airlines and large airlines are the same?

Mr. Eyton: I believe so. Particularly in the smaller airlines prior to deregulation both in the U.S. and in Canada, a lot of very old equipment was being operated. I know; I have been in the industry twenty-some years and I have seen what some of these small carriers used to operate. That used to concern me. They have now moved into rather sophisticated new turbo-prop equipment. Certainly in Canada there is not a small carrier or a commuter carrier that now does not operate first-class equipment.

On the upgrading on the part of the major airlines, I think you have seen what has happened there. The same thing is occurring in the U.S. with the major airlines. We are all trying to keep our fleet ages young. We have a fleet age of about nine and a half years now. The old 737s you were speaking about, Mr. Schneider, are on average about ten years old. We have been moving out the old ones as they reach about fifteen years.

U.S. carriers by and large have done that too, with the exception of one or two airlines. Safety records I believe are still very good, despite penalties that Eastern Airlines and so on had imposed on them at one point in time. I believe that has all been corrected.

• 1030

On the deregulation issue, my view does differ from yours to the extent I have looked at it. Deregulation was not something we initiated. In fact we made some comment, not a great deal on it, when it occurred. I guess it began under Mr. Axworthy and moved to Mr. Mazankowski and then full implementation.

The air fares in Canada may have raised here, but all the comparisons we do, as I mentioned earlier in the testimony, between U.S. and Canada on typical routes, stage lengths and so on, show that in the same currencies Canadian fares are less than the U.S. fares, which not many people recognize. They hear about the $100 fares from New York to Los Angeles; they are loss leaders. But I can go through study after study that shows that the Canadian public at the moment is getting a pretty solid deal on air fares.

When you consider that the Canadian public is also looking for modern equipment on routes, we are adding aircraft like Boeing 767s that come in at $80 million apiece, to replace aircraft that are perhaps on our books for $10 million or $15 million. There has been an upgrade in the service levels, the equipment, and I believe the fares have stayed as reasonably in check as they can under those circumstances and as indicated by the financial results of really all the major airlines.

In terms of services, having our routes really in a regional type system at one point, we have been concerned over small communities losing jet service. Our experience has been been at points really throughout the country of turnover

[*Translation*]

M. Marchi: [*Inaudible—Éditeur*]. . . pas plus sûr que les compagnies canadiennes?

M. Eyton: Je crois que si.

M. Marchi: C'est la même chose pour les petites et les grandes compagnies aériennes?

M. Eyton: Je pense que oui. Dans les petites compagnies en particulier, avant la déréglementation aussi bien aux États-Unis qu'au Canada, on utilisait beaucoup de matériel très vieux. Je le sais, voilà plus de 20 ans que je suis dans ce secteur et j'ai vu ce qu'utilisaient certains de ces petits transporteurs. Je m'en inquiétais. Ils ont maintenant de nouveaux turbopropulseurs beaucoup plus élaborés. Au Canada, en tout cas, il n'y a plus une seule petite compagnie ou compagnie régionale qui n'utilise pas du matériel de premier ordre.

Pour ce qui est des améliorations à apporter par les grandes compagnies, vous avez vu ce qui s'est produit ici. La situation est la même pour les grandes compagnies aux États-Unis. Nous essayons tous de garder une flotte jeune. L'âge de notre flotte est maintenant d'à peu près neuf ans et demi. Les vieux 737 dont vous parliez, M. Schneider, ont en moyenne 10 ans. Nous nous sommes défaits des vieux lorsqu'ils sont arrivés à l'âge de 15 ans.

Les transporteurs américains ont pour la plupart agi de la même façon, à l'exeption d'une ou deux compagnies. Les données relatives à la sécurité sont toujours satisfaisantes, malgré les pénalités infligées à un certain moment à Eastern Airlines et d'autres. Je crois que tout ceci a été corrigé.

En ce qui concerne la déréglementation, je suis à péu près du même avis que vous. La déréglementation n'est pas venue de nous. En fait, nous avons fait quelques commentaires, peu nombreux, lorsqu'elle a eu lieu. Je crois que tout cela a commencé à l'époque de monsieur Axworthy, puis de monsieur Mazankowski et l'on est ensuite passé à la mise en oeuvre.

Les tarifs aériens ont peut-être augmenté au Canada mais d'après toutes nos comparaisons, comme je l'ai dit tout à l'heure dans mon témoignage, entre les États-Unis et le Canada, sur des routes typiques, la longueur d'étape etc., les tarifs canadiens sont inférieurs aux tarifs américains, ce dont beaucoup de gens ne se rendent pas compte. On entend parler de tarifs de 100$ pour New-York—Los Angeles; ce sont des prix d'appel. Mais je peux prendre toutes les études effectuées les unes après les autres et elles montrent toutes que le public canadien bénéficie actuellement de très bons tarifs aériens.

Quant au matériel moderne que recherche le public canadien, nous ajoutons des appareils comme le Boeing 767 qui coûte 80 millions de dollars, pour remplacer des avions dont le prix dans nos livres est de 10 millions de dollars ou 15 millions de dollars. Il y a eu des améliorations dans le niveau de service, l'équipement, et je crois que les tarifs sont restés aussi bas que possible étant donné les circonstances et les résultats financiers de toutes les grandes compagnies aériennes.

Sur le plan des services, comme la majeure partie de nos routes faisait partie à une certaine époque d'un système de type régional, nous nous sommes préoccupés de la perte du service par jet pour les petites villes. D'après ce que nous

[*Texte*]

of jet routes to turbo-prop that the communities are now receiving, as you touched on, far more frequency in modern equipment and there are few that I know of that are not delighted. I do not know of a community in our system that at the moment would complain about the service or type of equipment. The prices, yes, but prices are always too high. But by and large, I think the deregulation has been a success.

Then you get to the competitive environment, and I can tell you, the time I have been in the industry you have never had a more competitive environment than you have in Canada right now. It is ferociously competitive between our major competitor and ourselves and the regional carriers. We have commuter carriers in each region of this country. When I was in the regional structure, we had one regional carrier in each part of Canada and they had monopoly routes. Now these commuter carriers are competing fiercly with one another. So I think you have the reverse maybe of what you might think.

Mr. Marchi: I will agree to disagree, but just on the loyalty question, I found that interesting in terms of extending that. If the Americans were to be given cabotage—and I do not believe for one moment that the Americans who have been the initiators for the last number of years would think of anything but including cabotage in these negotiations, or I think they will find them a waste of time—if they were to get cabotage, what would be your sense in terms of if they come in and give us lower fares, would Canadians give a darn about whether the Canadian emblem is on the wing as opposed to the stars and stripes? In terms of a debate in consumer traffic, lower fares or loyalty to some sense of Canadian identity, how would you fare?

Mr. Eyton: I would probably have to come from the standpoint of the importance of the airline infrastructures in Canada, the employee ranks, the multitude of companies that service the industry. I forget what it is in total, it is 40,000 or 50,000 people employed in the Canadian industry. You take the multiple of five for those servicing the industry. It is such a significant part of the Canadian economic infrastructure that I would be deeply concerned that any completely open skies, cabotage, U.S. carriers coming in with predatory pricing on the main routes, is destructive to that, and our airline would take strong exception to the risk it leaves for Canada in terms of, if nothing else, the export-type comment I made earlier, our Canadian dollars being exported to the U.S. The effect it would have on communities would be there as long as the traffic was there. When prices got back to where they would have to be to operate, as the prices have had to in the U.S., the traffic might diminish, and what would the communities be left with? Then in the end, what have we done with our Canadian industry that has taken 40 or 50 years to build?

[*Traduction*]

avons pu voir dans tout le pays, partout où les turbopropulseurs ont remplacé les appareils à réaction,les villes desservies bénéficiaient d'une fréquence beaucoup plus grande avec un matériel moderne, et presque toutes sont enchantées. Je ne connais pas une seule ville dans notre système qui se plaigne actuellement du service ou du matériel utilisé. Les prix, oui, mais les prix sont toujours trop élevés. Mais dans l'ensemble, je crois que la déréglementation a été une réussite.

Pour passer maintenant à la question de la concurrence, je puis vous assurer que, de tout le temps que j'ai passé dans ce secteur, la concurrence n'a jamais été plus vive qu'actuellement au Canada. Il y a une concurrence féroce entre notre principal concurrent, nous-mêmes et les transporteurs régionaux. Nous avons des transporteurs régionaux dans chacune des régions du pays. Lorsque je faisais partie de la structure régionale, nous avions un transporteur régional dans chaque région du pays et ils avaient le monopole de leurs routes. Maintenant, ces transporteurs régionaux se concurrencent férocement. C'est donc peut-être le contraire de ce que vous croyez.

M. Marchi: Je persiste dans mon désaccord mais, à propos de la fidélité, j'ai trouvé la situation intéressante. Si l'on donnait aux Américains la possibilité de faire du cabotage—et je ne crois pas une seconde que les Américains qui ont fait les premiers pas au cours des dernières années n'aient pas l'intention d'inclure le cabotage dans ces négociations, ou ils se rendraient compte que c'est une perte de temps—s'ils avaient donc le droit de faire du cabotage, et qu'ils viennent chez nous avec des tarifs moins élevés, pensez-vous que les Canadiens se préoccuperaient vraiment de savoir si c'est l'emblème canadien qui se trouve sur l'aile plutôt que le drapeau américain? S'il fallait que les passagers choisissent entre des prix plus avantageux ou la fidélité à l'identité canadienne, dans qelle situation vous trouveriez-vous?

M. Eyton: Je devrais sans doute parler de l'importance de l'infrastructure aérienne au Canada, des employés, de la multitude des entreprises desservant l'industrie. Je ne suis pas tout à fait sûr, mais je crois qu'il y a en tout 40,000 ou 50,000 personnes employées dans l'industrie canadienne. On peut multiplier ce chiffre par cinq pour les entreprises desservant l'industrie. C'est une partie tellement importante de l'infrastructure économique canadienne que l'arrivée des compagnies américaines dans un contexte totalement ouvert, faisant du cabotage et pratiquant des prix hyper concurrentiels sur les grandes routes, pourrait avoir un effet très destructeur; nous serions tout à fait opposés à cela dans la mesure où nos dollars canadiens risqueraient, comme on le disait tout à l'heure à propos des exportations, d'être exportés aux États-Unis. L'effet se maintiendrait sur les localités tant que le nombre de passagers serait suffisant. Au moment où les prix reviendraient au niveau où il faut les maintenir pour continuer, comme cela se fait aux États-Unis, ces nombres diminueraient, et que resterait-il à la localité? Et en fin de compte, qu'aurions-nous fait de l'industrie canadienne qu'il a fallu 40 ou 50 ans pour mettre sur pied?

[*Text*]

• 1035

All those things would have to be put into the equation. As a carrier, we for one would fight very hard to ensure that Canada first comes out well in this. You will hear our comments steadily and consistently on all the points we have raised here today that we believe are risks.

Mr. Angus: I have just one brief question prompted by Mr. Marchi's line of inquiry regarding safety. One of the items that came out of the Dryden air inquiry was that situations are existing at Pearson Airport because of the length of time the planes must remain in place before they are allowed to take off: the de-icing in fact wears off, and by the time they get to their turn, after sometimes 45 minutes, an hour in some of the worst-case scenarios, they have been taking off, but the experts are suggesting that they were not doing so safely.

I am wondering, Mr. Eyton, even though Transport Canada has not moved to provide the de-icing bays at the most appropriate pre-departure point, whether you will be instructing your pilots that if they get into a lengthy wait in a de-icing situation they will return for further de-icing before taking off.

Mr. Eyton: Mr. Angus, there is no debate on that, that will be a firm instruction. We will not risk a. . .

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Angus. Mr. Schneider.

Mr. Schneider: I would like to go to the issue of cabotage. The statement made earlier was that the U.S. domestic routes are very well saturated. The question in my mind is given population densities, what would your opinion be of the saturation level of Canadian domestic routes—and hence, would cabotage be desirable for anybody? I suppose if you had enough inventory you could blow somebody out of the market, but is there a market there?

Mr. Eyton: Mr. Francis will have the strongest views on this. I would say the case has not been yet proven that cabotage is essential to what we want to do between Canada and the U.S. The U.S. can do much of what they want to do just by picking traffic from the major points, and not necessarily running transcontinental services.

Terry, you might want to comment.

Mr. Francis: I think Mr. Eyton has covered it. I think the saturation level between city pairs in North America is as high in the U.S. as it is in Canada. You have as much capacity to look after the demand. The threat that comes under the cabotage situation is that the U.S. carriers would more effectively carry Canadian traffic over U.S. hubs than that opportunity coming available to Canadian carriers. So while they may not directly get involved with cabotage here, the ability to carry local traffic would allow them to move that over U.S. hubs much more effectively than we could.

Mr. Comuzzi: It appears that we are of a different opinion with respect to deregulation. If there is anything coming through loud and clear in the last two weeks. . . I am told the evidence that is going to be given this week and next

[*Translation*]

Tout cela devrait être mis dans l'équation. Notre compagnie se battrait bec et ongles pour que le Canada sorte gagnant de cette épreuve. Vous nous entendrez constamment et régulièrement parler de toutes ces zones de risque que nous avons exposées aujourd'hui.

M. Angus: Je voudrais poser une petite question à la suite des question de M. Marchi à propos de la sécurité. L'enquête sur l'accident de Dryden a fait apparaître certains problèmes que connaît l'aéroport Pearson et qui dus au temps que les avions doivent passer au sol avant d'être autorisées à décoller: les effets du dégivrage disparaissent et, au moment où leur tour arrive, après parfois 45 minutes, une heure au pire des cas, ces avions décollent mais prennent un risque, d'après les experts.

J'aimerais savoir, monsieur Eyton, si, bien que Transport Canada n'ait pas décidé de prévoir des postes de dégivrage à l'endroit le plus approprié avant le départ, vous allez demander à vos pilotes de faire faire un autre dégivrage avant de décoller, s'ils doivent attendre trop longemps avant l'autorisation.

M. Eyton: Ceci ne fait pas le mondre doute, monsieur Angus, ils auront des instructions catégoriques. Nous n'allons pas risquer. . .

Le vice-président: Merci, monsieur Angus.

M. Schneider: Je voudrais revenir sur la question du cabotage. D'après la déclaration de tout à l'heure, les routes intérieures américaines sont saturées. Étant donné les densités de population, quel serait d'après vous le niveau de saturation pour les routes intérieures canadiennes—et de là, le cabotage est-il souhaitable pour qui que ce soit? Si vous aviez suffisamment de volume, vous pourriez sans doute éliminer quelqu'un du marché, mais ce marché existe-t-il vraiment?

M. Eyton: C'est M. Francis qui sera le mieux à même de répondre à cela. Je dirai que l'on n'a pas encore prouvé que le cabotage était essentiel pour ce que nous voulons faire entre le Canada et les États-Unis. Les États-Unis peuvent atteindre leur objectif en prenant simplement les passagers aux principales destinations et sans avoir recours aux services transcontinentaux.

Terry, vous avez peut-être un commentaire.

M. Francis: Je crois que M. Eyton a répondu à ma question. Le niveau de saturation entre les liaisons en Amérique du Nord est aussi élevé aux États-Unis qu'au Canada. La capacité de répondre à la demande est la même. Le risque, pour ce qui est du cabotage, est que les compagnies américaines seraient dans une situation avantageuse par rapport aux transporteurs candiens pour transporter des passagers canadiens vers les plaques tournantes américaines. Par conséquent, même si les compagnies américaines ne font pas vraiment de cabotage ici, si elles pouvaient prendre des passagers locaux, elle pourraient les amener vers les plaques tournantes américaines beaucoup plus efficacement que nous.

M. Comuzzi: Nous ne semblons pas être du même avis sur la déréglementation. S'il y a une chose qui ressort très clairement de ces deux dernières semaines. . . On m'a dit que les témoignages qui vont être présentés cette semaine et la

[*Texte*]

week before another commission that is presently having hearings will show that there are substantial problems with respect to what happened in 1986, when airlines of Canada were deregulated, which had an effect on certain aspects of an airline's competitiveness and all aspects of airlines. That is not the subject of the debate, but I did not want that to go through, that because we agree... As Mr. Marchi said, we agree to disagree on that point.

Mr. Eyton: Just for the record, I have been all through that running the old Pacific Western Airlines, all through the regional structure, and I can tell you, if I could put myself for the moment in the place of the consumer, the intensity of competition is far greater today than I ever recall it being then. Then you can get into all the things such as equipment and so on. So we do have a difference of opinion, but probably if we talked long enough we would come around to the same point of view.

Mr. Comuzzi: Thank you, Mr. Eyton. With our chairman, he is not going to give us if we talk long enough. I would hope on that clarification, Mr. Chairman, you do not take away from the measley five minutes that you give me.

The Vice-Chairman: Keep it up and see what happens later on.

• 1040

Mr. Comuzzi: Perhaps you could clarify this, Mr. Eyton. From what we hear and read in the press—and I confess I have not seen a financial statement—you are not having a good year at Canadian Airlines. The losses I hear about are somewhere around $50 million or $60 million and increasing. The acquisition of Wardair may not have been a proper acquisition at the proper time, and given the state of the airline industry today, you cannot really come to grips with cost, given the fuel costs. We do not know how long that is going to last. It concerns me that we are in this process at this time.

There are really three major players. There is Transport Canada, yourselves, and Air Canada. Those are the three fundamental players that have to come to some agreement. And we talked about the consultative process between Transport Canada and both airlines.

I want to know if you would discuss with us for a few moments the future of Canadian Airlines, where you anticipate it to be in the marketplace. Do you see a recovery from the present financial position that you find yourself in? And if not, there must be some plan that you have. I do not want to prejudice any of those positions, but I wonder if we could have a discussion on those subjects.

Mr. Eyton: You have been reading the same newspaper articles I have, I guess, on losses. I do not know where the $40 million or $50 million comes from. Our third quarter will be reported later this week. It is a very good quarter. The airline hopes to end the year with something in the neighbourhood of $100 million in cash, debt-equity ratio improved.

[*Traduction*]

semaine prochaine devant une autre commission qui tient actuellement des audiences montreront que ce qui s'est passé en 1986, lors de la déréglementation des compagnies canadiennes, a suscité des problèmes considérables et a eu une incidence sur les compagnies aériennes et leur compétitivité. Ce n'est pas l'objet de notre discussion, mais je ne voulais pas laisser passer cela, parce que... Comme l'a dit M. Marchi, nous persistons dans notre désaccord sur ce point.

M. Eyton: Permettez-moi simplement de dire que j'ai vu tout cela de près lorsque je m'occupais de l'ancienne compagnie Pacific Western Airlines et que je faisais partie de la structure régionale, et je puis vous assurer que, si je me place du point de vue du consommateur, l'intensité de la concurrence est beaucoup plus grande aujourd'hui qu'à l'époque. Ensuite, on peut passer à toutes les questions comme celle du matériel, etc. Nous ne sommes donc pas du même avis mais je crois que si nous pouvions parler assez longtemps, nous réussirions à nous rejoindre.

M. Comuzzi: Merci, monsieur Eyton. Connaissant notre président, je sais qu'il ne va pas nous laisser parler assez longtemps. Avec cette précision, monsieur le président, j'espère que vous n'allez pas m'enlever les malheureuses cinq minutes que vous m'accordez.

Le vice-président: Continuez et vous verrez bien ce qui va se passer.

M. Comuzzi: Vous pourriez peut-être donner des précisions à ce sujet, M. Eyton. D'après ce qu'on lit dans les journaux, et j'avoue ne pas avoir vu d'états financiers, ce n'est pas une bonne année pour les lignes aériennes Canadien International. Il paraît que les pertes sont de l'ordre de 50 à 60 millions de dollars et qu'elles augmentent. L'acquisition de Wardair n'a peut-être pas été une bonne décision et n'a pas été faite au bon moment; compte tenu de la situation qui prévaut dans le secteur du transport aérien, vous n'arrivez pas vraiment à couvrir vos frais, compte du coût du carburant. Nous ignorons combien de temps la situation va durer. Je suis inquiet au sujet de ce processus.

Il y a en réalité trois intervenants importants: Transports Canada, vous-même et Air Canada. Ce sont les trois principaux intervenants qui ont conclu en quelque sorte une entente. Nous parlions du processus de consultation entre Transports Canada et les deux compagnies aériennes.

Je voudrais que nous parlions quelques instants de l'avenir des lignes aériennes Canadien International, je voudrais que vous nous disiez quelle sera la place que votre compagnie occupera sur le marché. Pensez-vous vous remettre du marasme financier actuel? Dans la négative, vous devez bien avoir un plan en tête. Je ne veux pas me faire de préjugés et je me demande si nous pourrions avoir une discussion là-dessus.

M. Eyton: Vous avez lu les mêmes articles de journaux que moi, je suppose. J'ignore d'où vient le chiffre de 40 à 50 millions de dollars de perte. Nous communiquerons nos chiffres pour le troisième trimestre cette semaine. C'est un très bon trimestre. La compagnie espère terminer l'année avec une centaine de millions de dollars en caisse, avec un meilleur ratio d'autonomie financière.

[*Text*]

The acquisition of Wardair that you touched on, some have looked at that and felt that was folly. That has done more, I think, to raise the service levels and cohere the four airlines we had acquired earlier than anything that could have happened. It has been a very fine acquisition. Out of that we have sold the 12 A–310s and some other equipment. We have virtually recaptured our original purchase price.

We have right now about $900 million in debt. Our competitor has moved up in the third quarter to $1.4 billion. They have cash on hand. We could have cash too, if we raised our debt levels.

There is no getting away from the difficulty that fuel is causing all airlines. For the month of September our fuel bill is going to be some $11 million to $14 million in excess of what we planned. In October it is going to be $17 million, and for November it will probably be around $15 million.

We do have a number of financial transactions that have taken place. We hope we can bring the airline in somewhere in the realm of either a minor profit or a minor loss. What we do not know if fuel prices continue to stay where they are right now whether that is possible.

The third quarter we are profitable. That is for the first nine months of the year. The newspapers or someone has been picking up the fact there is a substantial loss. That is not the case. There is improvement quarter after quarter in our airline. It has been very steady for all three quarters, each improving on the other. We have now become the high–yield carrier in Canada, as the third quarter will report. Very exciting developments.

Canadian Airlines is running, in my view, right now about as well as we know how to make an airline run, with the exception of the uncontrollable fuel costs. We are starting to gain in the markets that are important to us and the segments of the market are important to us. The service levels right now are at levels that have never before been attained, and they are being delivered consistently. Our route structure is balanced. But there is a fragility out there that all airlines face. With this fuel crisis it has gone far beyond what any of us had expected. If it carries on into the early part of 1991, I think there are going to be some fairly deep concerns for many of us.

The shape we have the airline in right now, we intend fully to batten down the hatches. We are raising a fair bit of money to get us through 1991 into 1992 where we think that is the first chance we will see of daylight, where things might recover. In the meantime, we are intending to take our new Boeing 747s on the oriental service. We have new Boeing 767s coming in. We have done all the shaping we know how to do on an airline. All we need now is Terminal 3 in

[*Translation*]

Vous avez fait allusion à l'acquisition de Wardair; certains ont trouvé que c'était de la folie. Je crois que cette acquisition a contribué davantage que n'importe quel autre facteur à améliorer les services et à créer une certaine cohésion entre les quatre compagnies que nous avions acquises auparavant. Ce fut une acquisition formidable. Nous avons vendu 12 A–310 ainsi qu'une partie de l'équipement de cette compagnie. Nous avons pratiquement récupéré notre prix d'achat.

Nous avons maintenant environ 900 millions de dollars de dettes. Notre concurrent est passé à 1,4 milliard de dollars au troisième trimestre. Il a de l'argent en caisse. Nous pourrions en avoir aussi, si nous augmentions notre niveau d'endettement.

Il n'y a pas moyen d'échapper aux difficultés que cause la crise du carburant; toutes les compagnies en souffrent. Pour le mois de septembre, notre facture dépassera de 11 à 14 millions de dollars le montant que nous avions prévu. Au mois d'octobre, elle excédera nos prévisions de 17 millions de dollars et pour le mois de novembre, elle les dépassera probablement d'environ 15 millions de dollars.

Nous avons fait plusieurs transactions financières. Nous espérons arriver à réaliser un petit bénéfice ou de faibles pertes. Nous ignorons toutefois si c'est possible, si le prix du carburant demeure aussi élevé.

Le troisième trimestre a été rentable. Je parle des neuf premiers mois de l'année. Les journaux ou quelqu'un d'autre ont cru que nous avions fait de grosses pertes. Ce n'est pas vrai. La situation financière de notre compagnie s'améliore d'un trimestre à l'autre. Elle a été très stable au cours des trois premiers trimestres, et la situation s'est améliorée d'un trimestre à l'autre. Comme on pourra le voir dans le rapport pour le troisième trimestre, nous sommes devenus la compagnie de transport aérienne à rendement élevé du Canada. Les nouvelles sont excellentes.

Les lignes aériennes Canadien International sont une compagnie qui marche très bien, à en juger d'après notre expérience; la seule ombre au tableau, c'est que nous ne pouvons pas contrôler le coût du carburant. Nous commençons à conquérir des marchés et des segments de marché importants pour nous. Nous n'avons jamais offert d'aussi bons services, de façon aussi régulière. Notre réseau est équilibré. Par contre, il y a un point sur lequel toutes les compagnies aériennes sont vulnérables, à cause de la crise du carburant qui est beaucoup plus longue qu'aucun de nous l'avait prévu. Si elle continue jusqu'au début de 1991, je crois que la situation sera très inquiétante pour bon nombre de compagnies.

Compte tenu de la situation de notre compagnie à l'heure actuelle, nous avons fermement l'intention de nous serrer la ceinture. Nous empruntons pas mal d'argent pour pouvoir tenir le coup tout au long de 1991, et jusqu'en 1992, car ce sera, pensons–nous, l'année où la situation commencera à s'améliorer, où nous connaîtrons peut–être une conjoncture plus favorable. En attendant, nous avons l'intention d'utiliser nos nouveaux Boeing 747 pour les vols à

[*Texte*]

Toronto. I think that will be a substantial competitive advantage finally for us, and I think we will be an airline for anyone to deal with in the future.

[*Traduction*]

destination de pays orientaux. Il y a de nouveaux Boeing 767 qui arrivent. Nous avons fait tout ce qu'il faut faire, d'après nous, pour constituer une compagnie aérienne. Il ne nous manque plus que l'aérogare No. 3 à Toronto. Je pense que ce sera finalement un gros avantage pour nous sur la concurrence, et je crois que nous deviendrons une compagnie pour tous.

• 1045

So what we have heard on issues, I have heard the same thing. I do not know where they are coming from. I hear these gratuitous statements that there is cash on hand to buy routes and so forth. That is absolute nonsense. I also hear that there should be one airline in Canada. I do not know who is the perpetrator there—it is certainly not I—and there will not be any attempt on our part to see that occur, or a necessity to have it occur.

J'ai donc entendu les mêmes rumeurs que vous. J'ignore d'où elles viennent. J'entends toutes sortes d'affirmations gratuites; on dit qu'il y a de l'argent en caisse pour acheter des routes et ainsi de suite. C'est absolument ridicule. J'entends dire également qu'il faudrait une seule compagnie aérienne au Canada. J'ignore qui a dit cela, mais ce n'est certainement pas moi et nous ne ferons certainement rien pour que cela se produise; ce n'est absolument pas nécessaire.

We are building the airline. The vision, as you asked a moment ago, is to see the airline develop into a major global airline. We are doing that. We have seven alliances right now with major foreign carriers where we code share. We cover the globe effectively. We have two or three more alliances in the offing. I think you are going to see the airline develop into a very effective international competitor through alliances. Domestically we are well positioned now. We have a young fleet. It is about five years younger on average than the competitor, which has major problems in aircraft replacement.

Nous édifions la compagnie. Vous nous avez demandé quels étaient nos projets d'avenir; eh bien nous envisageons de devenir une compagnie aérienne de calibre international. C'est ce que nous sommes en train de devenir. Nous avons déjà conclu sept alliances avec des compagnies aériennes étrangères importantes. Nous desservons pratiquement toutes les régions du globe. Nous avons encore deux ou trois alliances en vue. Vous allez voir notre compagnie devenir une compagnie très compétitive sur le plan international, grâce à des alliances. Notre position sur le marché intérieur est bonne également. Nos avions sont en moyenne cinq ans plus jeunes que ceux de notre concurrent qui a de gros problèmes de remplacement.

I think that those people who have been looking at the negatives are going to be very surprised at the progress this airline can make, providing fuel does not do us all in.

Je crois que les gens qui se sont attachés aux aspects négatifs vont être très surpris en apprenant les progrès que notre compagnie peut réaliser, pour autant que la crise du carburant ne fasse pas couler tous les intervenants.

Mr. Marchi: I am reassured by the positive outlook. I would not want to see one major airline in this country either. I know you may say this is a hypothetical question, but if we did get some form of cabotage, allowing the Americans access to our market, would merger with Air Canada be an option that Canadian would have to consider under those severe circumstances?

M. Marchi: Ces bonnes perspectives me rassurent. Je ne voudrais pas qu'il n'y ait une seule grosse compagnie au Canada non plus. Vous pourriez dire que c'est une question hypothétique, je le sais, mais s'il existait une certaine forme de cabotage, donnant aux Américains l'accès à notre marché, la compagnie Canadien devrait-elle envisager la possibilité de fusionner avec Air Canada vu la gravité de la situation?

Mr. Eyton: I do not think so. I think the alignment would likely be with other carriers to ensure you can keep that competitive stance in Canada. Having two major carriers is minimum, but also maximum. You cannot have one international carrier and two domestic, so I think the alignment would be externally. Of necessity, it would have to be. There would be no way after what we put our airlines through, with Canadian Airlines merging five companies over the last four years, that there would be an opportunity, without destroying one or the other, to attempt to look at doing that once again. But the bottom line is the Canadian public would not come out as well as they would by ensuring there are at least two major carriers competing in this country.

M. Eyton: Je ne le crois pas. Je crois que l'alignement se ferait avec d'autres transporteurs, pour pouvoir maintenir une certaine concurrence au Canada. Deux grosses compagnies est un minimun, mais c'est également un maximum. On ne peut pas avoir un transporteur international et deux compagnies de transport aérien intérieur; je crois donc que l'alignement se ferait nécessairement à l'extérieur. Compte tenu de ce que nous avons fait subir à nos compagnies, compte tenu du fait que les lignes aériennes Canadien International ont absorbé cinq compagnies en quatre ans, il serait absolument impossible d'essayer de recommencer sans se détruire mutuellement. En fin de compte, il ne serait pas aussi intéressant pour le public canadien d'avoir une seule compagnie au lieu d'en avoir au moins deux grosses qui se font concurrence.

[*Text*]

The Vice–Chairman: Do you have any comment on the increase in foreign ownership in Canadian Airlines? It is now at 25%. Do you have any comment on the suggestion that it be increased to 49%?

Mr. Eyton: I do not know why it is there at all. I have never quite figured out why we have an unwritten rule in this industry. We have no plans to do anything with it, but I guess we could live with it at any level. We do on our holding company, which is referred to as PWA Corporation. It holds Canadian Airlines, the interest in the commuter structure, the tour companies, the CRS company, leasing companies and so forth. We do have a restriction of 4% ownership on that, but we have no restriction on the airline whatsoever. That can be owned well up to the full 25% now, and if that changed... I think to give manoeuvrability I saw the other day that somebody was looking for an increase to 49%—whether it came out of your committee here or elsewhere—and we would not object if it was 25%, if it was 40%, or 49%, or whether it was off completely. I do not know that it does very much to have it at any level, or whether it in fact should be there at all.

The Vice–Chairman: Do you have a question, Mr. Belsher?

Mr. Belsher: No. Mr. Chairman, I think you covered the question I was going to put, because it had not come up this morning. When they talked about a single airline I just assumed that they were talking about Canadian taking over Air Canada, because Pacific Western took over Canadian Pacific and I think the sizing was about in the same proportion as CAIL is to Air Canada.

• 1050

Mr. Comuzzi: Mr. Eyton, when we are talking about competition in Canada and the fact that you want certain things done competitively if we are going to embark on this process, I think you said we are not competitive in Canada when it comes to leasing aircraft; we have to go outside of the country to lease our aircraft. Then you alluded to the fact that the companies that lease aircraft do not get as much of a tax advantage within Canada because of certain restrictions. I wonder if you could expand on that.

Mr. Eyton: I think it is very important that this be understood on this committee. Canada's tax laws have discouraged lessors from developing in Canada. To try to find someone who needs the tax write–off or who in fact can use it in Canada has been dissipated. Any tax base leasing in this country has simply dried up through the new rules and regulations we have. If we want to lease an aircraft, as we are going to in the near term with the A–320 aircraft from Ireland, we end up paying a competitive lease price, but we also pay a withholding tax on those aircraft of 10% to 15% or something in that range. U.S. carriers that want to do the same thing have no withholding tax to pay, as I understand it.

[*Translation*]

Le vice–président: Avez–vous des commentaires à faire sur l'augmentation de la portion de la société Canadien appartenant à des étrangers? La proportion des actionnaires étrangers atteint actuellement 25 p. 100. Avez–vous des commentaires à faire au sujet de la rumeur selon laquelle cette proportion atteindra 49 p. 100?

M. Eyton: J'ignore pourquoi on dit cela. Je n'ai jamais bien compris pourquoi il existait une règle tacite dans notre secteur, mais nous ne prévoyons nullement de la respecter; je crois que nous pourrions accepter n'importe quel degré de propriété étrangère. Nous avons une restriction en ce qui concerne notre «holding» qui s'appelle PWA Corporation. Ce «holding» est propriétaire de Canadien, a un intérêt dans le transport régional, les sociétés qui organisent des circuits forfaitaires, la société CRS ainsi que des sociétés de louage et ainsi de suite. Pour ce «holding», la participation étrangère est limitée à 4 p. 100, mais nous n'imposons absolument aucune restriction à la compagnie aérienne. Le degré de propriété étrangère peut être de 25 p. 100, comme maintenant et si cela changeait, si on songeait de porter la proportion à 49 p. 100, comme quelqu'un le disait l'autre jour, devant notre comité ou ailleurs, nous n'y verrions aucune objection; peu nous importe que le degré de propriété soit de 25 p. 100, de 40 p. 100 ou de 49 p. 100. J'ignore si cela fait beaucoup de différence ou si cela devrait même exister.

Le vice–président: Avez–vous une question à poser, monsieur Belsher?

M. Belsher: Non, monsieur le président; je pense que vous avez posé la question que j'allais poser parce qu'elle ne l'avait pas encore été ce matin. Lorsqu'on a parlé d'avoir une seule compagnie aérienne, j'ai supposé tout simplement que l'on envisageait une prise de contrôle d'Air Canada par Canadien, étant donné que Pacific Western avait repris Canadian Pacific et que la différence de taille de ces deux entreprises était à peu près la même que celle qui existe entre LACI et Air Canada.

M. Comuzzi: Monsieur Eyton, à propos de la nécessité d'avoir une certaine concurrence au Canada, et d'être concurrentiel dans certains domaines, surtout si l'on veut se lancer dans ce processus, vous avez dit, si je ne m'abuse, que nous ne sommes pas concurrentiels dans la location d'avions; nous devrons aller louer nos appareils à l'étranger. Vous avez fait allusion au fait que les sociétés de louage ne reçoivent pas autant d'avantages fiscaux au Canada qu'ailleurs, à cause de certaines restrictions. Je me demande si vous pourriez vous donner des précisions à ce sujet.

M. Eyton: Il est très important que le comité comprenne ceci. Les lois fiscales canadiennes ont découragé la création de sociétés de louage au Canada. Les chances de trouver quelqu'un qui a besoin de la déduction d'impôt ou qui peut s'en servir au Canada se sont évanouies. À cause de nos nouveaux règlements, les avantages fiscaux éventuels de la location ont tout bonnement disparu au Canada. Si nous voulons louer un avion, comme nous allons le faire bientôt pour les A–320 que nous allons louer en Irlande, le prix est concurrentiel, mais nous devons payer en sus un précompte de 10 à 15 p. 100 ou quelque chose comme cela. Les transporteurs américains qui veulent louer des appareils

[*Texte*]

Our bill on leasing these aircraft will add about $65 million over the term of the lease of the 12 aircraft we are going to bring in. That is on top of the basic lease payment.

We are looking outside the country for virtually all our financing right now—Japan, Europe, elsewhere—but we still have withholding tax to pay on the interest portion or on part of the principal repayment. That comes with the transaction. In summary, I can say that Canada's tax laws have been amended in such a way that they have virtually eliminated or destroyed the capital leasing markets here that are available to U.S. carriers in the United States.

Getting down to the cost, I did not touch on it earlier, but we operate at about 1¢ to 1.5¢ per available seat mile more than the average U.S. competitor when we convert the currencies. We operate about 20 billion ASMs a year, so it is about a $300 million cost disadvantage. Our competitor in Montreal we believe is 1¢ to 1.5¢ higher than we are. We are a low-cost operator compared to the competitor. You can see the problems. A lot of this comes about by virtue of fuel, leasing and so forth. We are not able to go toe to toe on a cost basis unless we have some of these things like financing, fuel and other cost impediments removed.

The Vice-Chairman: Mr. Eyton, Mr. Francis, and Mr. Wallis, I hope we have canvassed all the major issues in your brief. It appears from the questioning that we have. Thank you very much for your appearance here this morning. We certainly appreciate it, and I can assure you that your evidence will be taken into consideration in our recommendations to the minister.

Mr. Eyton: Mr. Chairman, gentlemen, thank you very much for the very complete hearing. I do not think you missed anything that was in the paper.

• 1055

[*Traduction*]

n'ont pas de précompte à verser, si je ne m'abuse. Notre facture pour les 12 appareils que nous allons louer se chiffrera à environ 65 millions de dollars pour la période de location, en plus du tarif de base.

Pour le moment, nous empruntons presque systématiquement à l'étranger, au Japon, en Europe et ailleurs, mais nous avons encore un précompte à verser sur les intérêts ou sur une partie du remboursement du principal. On ne peut pas y échapper. En bref, je dirais que la législation fiscale canadienne a été modifiée de telle façon que l'on a pratiquement supprimé ou détruit les marchés de location de biens d'équipement alors qu'il en existe aux États-Unis.

Je n'ai pas encore abordé la question du coût. Nos frais de fonctionnement sont supérieurs de 1c. à 1,50c. par siège-milles à ceux de nos concurrents américains moyens, compte tenu du taux de change. Comme nous avons environ 20 milliards de sièges-milles par an, cela nous coûte environ 300 milions de dollars de plus qu'à eux. Les frais de notre concurrent de Montréal sont de 1 à 1,50c. plus élevés que les nôtres. Nos coûts ne sont pas élevés, comparativement à notre concurrent. Vous voyez d'où viennent les problèmes. Ils sont dus en grande partie au prix du carburant, aux frais de location et ainsi de suite. Nous n'arrivons pas à être sur un pied d'égalité, à moins que l'on ne supprime les désavantages qui existent au niveau du financement, du carburant et des autres frais.

Le vice-président: Messieurs Eyton, Francis et Walli, j'espère que nous avons abordé tous les points importants de votre mémoire. On le dirait, à en juger d'après les questions qui ont été posées. Merci beaucoup d'être venus témoigner ce matin. Nous apprécions beaucoup votre collaboration et nous vous assurons que nous tiendrons compte de votre témoignage dans les recommandations que nous ferons au ministre.

M. Eyton: Monsieur le président, messieurs, merci beaucoup pour cette audition très complète. Je ne pense pas que vous ayez omis aucun des points abordés dans le document.

• 1059

The Vice-Chairman: Ladies and gentlemen, we will resume the hearings. Appearing before us is Mr. David R. Jacox, past president of the British Columbia Aviation Council.

Mr. Jacox, first our apologies for running over with the previous witness. We are pleased that you are available this morning; as I say, we apologize for the delay and thank you for remaining so that you can present your evidence to the committee. Welcome to the committee. If you have an opening statement we would certainly like to hear it. Thank you.

Mr. David R. Jacox (Past President, British Columbia Aviation Council): Thank you, Mr. Chairman. First of all, I do have a complaint about the process. The complaint is one of timing.

Le vice-président: Mesdames et messieurs, nous reprenons l'audition des témoins. Le témoin suivant est M. David R. Jacox, président sortant du British Columbia Aviation Council.

Monsieur Jacox, nous tenons à vous présenter nos excuses pour avoir pris plus de temps que prévu avec les témoins précédents. Nous sommes heureux que vous soyez là ce matin, excusez-nous encore pour le retard et merci d'être resté pour présenter votre témoignage. Nous vous souhaitons la bienvenue. Si vous avez quelque chose à dire en guise d'introduction, nous vous écoutons. Merci.

M. David R. Jacox (ancient président, British Columbia Aviation Council): Merci, monsieur le président. J'ai tout d'abord une plainte à formuler sur le processus. Elle porte sur le moment choisi.

[*Text*]

• 1100

I represent the British Columbia Aviation Council, a volunteer organization consisting of some 500 paid-up members, which covers all aspects of aviation in British Columbia. We are concerned about the provincial scene in aviation. Our membership is a very cosmopolitan one. It includes airport operators, municipalities, cities and towns, airlines, maintenance personnel, helicopter people, etc., so we have very catholic interests in what you are doing.

As a volunteer and very democratic organization, we are concerned that the executive really does not decide the issues for the membership. It is the reverse—the membership decides its position on any matters for the executive. Unfortunately, we received information on the 16th that there would be hearings, which was the same day the senior people in the council went east to attend their annual affiliation meeting at ATCA in Toronto. When they arrived back last Friday they received material on the specifics of what was required.

With your permission, Mr. Chairman, I would prefer to state in general terms our position and rely on the ability to send in a more formal, written presentation before the deadline of the end of this year.

The Vice–Chairman: That would certainly be acceptable. We apologize for the time delay. We are under time constraints as well. The order of reference was given to us through the parliamentary procedure and we have to report back by January 15. We are under the same sort of time constraints.

Mr. Jacox: I just wanted you to appreciate that as a very democratic institution, it is not as simple as an executive member making a decision on the part of his organization. We really to it the other way.

The Vice–Chairman: You are speaking to individuals who certainly realize that.

Mr. Jacox: I understand, you are under the same constraints.

The Vice–Chairman: Yes we are. We would be glad to receive your brief, Mr. Jacox, and we look forward to it.

Mr. Jacox: As for the broad points we would like to touch on as a provincial organization, first we are concerned about the effect on the industry from a Canadian perspective and more particularly from a provincial perspective.

Our funding is basically through memberships, but we also receive a subsidy from the provincial government. That is by way of assistance in our overhead because we do provide specific functions such as air facility maps, safety seminars. The Aviation Council is very prominent in Air Show Canada, which used to be called the Abbotsford Air Show. We look on it as a provincial initiative, which it originally was.

[*Translation*]

Je représente le «British Columbia Aviation Council», association bénévole qui regroupe 500 membres et qui couvre tous les aspects du secteur de l'aviation en Colombie-Britannique. La situation provinciale dans ce secteur nous préoccupe. Nous avons des membres de toutes sortes; il y a des directeurs d'aéroports, des municipalités, des villes, des compagnies aériennes, du personnel d'entretien, des compagnies d'hélicoptères, etc, et par conséquent nos intérêts sont très variés.

Comme il s'agit d'un organisme bénévole et très démocratique, le fait que l'exécutif ne prenne pas vraiment les décisions pour les membres nous préoccupe. C'est l'inverse: ce sont les membres qui déterminent la position de l'exécutif sur les différentes questions. Nous avons malheureusement seulement été avertis de la tenue des audiences le 16, c'est-à-dire le jour où les dirigeants du conseil se rendaient à Toronto pour l'assemblée annuelle d'affiliation à l'ACAT. Vendredi, à leur retour, ils ont reçu les documents leur expliquant ce qu'il fallait faire.

Avec votre permission, monsieur le président, je préférerais vous exposer notre position en général, tout en sachant que nous avons toujours la possibilité de vous faire parvenir un document écrit, plus officiel, avant la date d'échéance, c'est-à-dire avant la fin de l'année.

Le vice–président: Ce serait acceptable. Nous nous excusons pour le retard. Nous sommes également tenus par des échéances très courtes. Nous avons reçu notre mandat selon la procédure parlementaire habituelle et nous devons présenter notre rapport pour le 15 janvier. Nous avons donc, nous aussi, un échéancier très strict.

M. Jacox: Je tenais tout simplement à vous signaler que dans un organisme très démocratique, un membre de l'exécutif ne peut pas prendre une décision pour les membres. C'est plutôt le processus inverse.

Le vice–président: Vous parlez à des gens qui en sont parfaitement conscients.

M. Jacox: Vous êtes soumis, vous aussi, aux mêmes contraintes, si je ne m'abuse.

Le vice–président: Oui. Nous serions heureux de recevoir votre mémoire, M. Jacox, et nous l'attendons avec impatience.

M. Jacox: Voici quelles sont nos préoccupations générales, à titre d'organisme provincial. Nous craignons d'abord l'effet que cela aura sur l'industrie à l'échelle nationale et surtout à l'échelle provinciale.

Nos activités sont principalement financées par les cotisations versées par nos membres, mais nous recevons également une subvention du gouvernement provincial. Cette subvention sert à nous aider à payer nos frais généraux, parce que nous établissons des cartes des installations aériennes et que nous organisons des séminaires sur la sécurité. L'«Aviation Council» joue un rôle important dans le «Meeting aérien du Canada», qui s'appelait le «Meeting aérien d'Abbotsford». Nous le considérons comme une initiative provinciale, car c'est de là qu'il vient.

[*Texte*]

I think our main thrust is that we hope whatever occurs has a beneficial and positive effect on the industry in this province. We are conscious that we have a very small aerospace activity here in global terms, but it is a very important one. It is most desirable that we have more secondary and tertiary industries and not depend on chopping down trees and hauling away coal. We would like to see high tech operations such as we have here expand and grow. We know their life is very much dependent on the health of the carriers, who are the people requiring that kind of support.

We hope that whatever decisions are taken by the minister are made in the context of a level playing field. I know that is an often used term, but I think it is a very fair term. We heard from the previous presentation today that there are some real lumps in that playing field at the moment, and there may be others. We would like to see that kind of thing looked at.

For example, from the point of view of a very small carrier, a Twin Otter operated by an American carrier into Canada can carry some 16 passengers under the FAA regulations. The same airline operated by a Canadian operator is limited to 12. I would not want to get into an argument on the merits of one case or the other, but you can see the economic impact on the Canadian carrier in trying to be competitive. Either his price is too high or his yield is too low. There is something wrong with that kind of comparison.

• 1105

So those sorts of issues should be looked at, because those are regulatory matters but they very much affect the marketplace we are talking about. Beyond that, I do not really at this time have more specifics. We look forward to the opportunity of sending detailed material, but it will be slanted on our provincial point of view.

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Jacox. I am sure we can have some of the people ask you some questions and that will help fill out the brief you presented. We look forward to the formal brief.

Mr. Jacox: If I answer questions, which I am more than happy to do, they will likely be my answers, because we had not consulted with our membership.

The Vice-Chairman: That is fair enough; that is fine.

Mr. Marchi: A word of welcome and thanks to Mr. Jacox, notwithstanding the fact that we will be getting, as I understand it, a position paper that reflects the council's feelings, which we thought we would be getting this morning.

In terms of your general comment that hopefully the open skies negotiations will benefit the Canadian industry, I think that is something shared universally around this table and in Parliament. The question, of course, is whether it will

[*Traduction*]

D'une manière générale, nous espérons que tout ce qui se produit a des effets bénéfiques et positifs sur l'industrie dans notre province. Nous sommes conscients que l'activité aérospatiale est comparativement très restreinte dans notre province, mais elle est très importante. Il est extrêmement souhaitable d'avoir davantage d'industries des secteurs secondaires et tertiaires et que nous cessions de dépendre de l'exploitation forestière et de l'extraction houillère. Nous voulons des industries de pointe comme on en voit ici. Nous savons que les industries de ce secteur dépendent beaucoup de l'état de santé des transporteurs, qui ont besoin de ce genre d'aide.

Nous espérons que peu importe la nature des décisions que prendra le ministre, ses décisions se fonderont sur le souci d'adopter des règles du jeu équitables. Je sais que l'on emploie souvent l'expression, mais elle est très juste à mon sens. Les personnes qui ont pris la parole avant moi aujourd'hui ont signalé plusieurs inégalités, et il y en a peut-être d'autres encore. Nous voudrions que l'on essaye de remédier à la situation.

Prenons, par exemple, le point de vue d'un très petit transporteur. Un «Twin Otter» appartenant à une société américaine qui vient au Canada peut transporter environ 16 passagers, d'après les règlements de la FAA, alors que le même appareil appartenant à une société canadienne ne peut en transporter que 12. Je ne voudrais pas me lancer dans une discussion sur les mérites respectifs de chacun, mais vous pouvez voir quelles sont les répercussions économiques de cette situation sur le transporteur canadien, s'il veut être compétitif. Ou bien ses tarifs sont trop élevés ou bien ses revenus sont trop faibles. Il y a quelque chose qui cloche dans cette situation.

Il faudrait examiner ces problèmes, pour la bonne raison que ce genre de règlement a des répercussions très fortes sur le marché. Je n'ai pas vraiment plus de détail pour le moment. Nous nous réjouissons d'avoir l'occasion d'envoyer un document détaillé, mais il sera peut-être tendancieux car il exprimera notre point de vue provincial.

Le vice-président: Merci, monsieur Jacox. Je suis certain que l'on vous posera quelques questions, ce qui complètera l'exposé que vous avez fait. Nous attendons votre mémoire officiel avec impatience.

M. Jacox: Je répondrai bien volontiers aux questions, mais il s'agira probablement de réponses strictement personnelles, pour la bonne raison que je n'ai pas consulté nos membres.

Le vice-président: Très bien.

M. Marchi: Je tiens à souhaiter la bienvenue à M. Jacox et à le remercier, même si nous ne recevrons que plus tard son mémoire qui reflétera, si je ne m'abuse, les opinions du conseil.

Dans votre exposé général, vous avez exprimé l'espoir que les négociations sur l'ouverture des espaces aériens profiteront à toute l'industrie canadienne; je crois que tous les membres du comité et tous les membres du Parlement

[*Text*]

under the final agreement that will be negotiated between the two parties. That is where, of course, you have to cross the t's and dot the i's and, in so doing, will benefit or jeopardize depending where you see the negotiations from.

You heard the presentation of the chairman of Canadian Airlines vis–à–vis cabotage. I wonder, in terms of the umbrella group you represent, whether allowing American airlines cabotage would meet with approval by yourselves.

Mr. Jacox: [*Inaudible—Editor*]. . .result in some kind of additional access to travel, hopefully with a lower price. That would be attractive, I think, to the travelling public. Our members are all members of the travelling public in some state or other. We are not really in a position to assess what those impacts may be. Your committee, after having received all the material, would be in a much better position than we are to comment on that.

I see some perils in it, as Mr. Eyton stated. I was able to hear his presentation, and I subscribe basically to his position.

Mr. Marchi: If you were to get lower fares for passengers because they travel on American carriers, but to the detriment generally of the health of our Canadian industry,—

Mr. Jacox: I would be very concerned.

Mr. Marchi: —where do you draw the line? Do you want cheaper fares, or does the Canadian industry mean something to what is beyond the financial cost—

Mr. Jacox: The short–term answer is that the low fares are marvellous. The long–term answer is that we may pay too big a penalty for it. It is the same argument that you have for the people going to Bellingham to buy their groceries. Why do they do that? It is because it is handy. There is a perceived advantage in doing it. I think the advantage basically is a greater variety rather than a true saving in money, but the perception. . . What do the people say? I am too old to remember, but I am told that perception is reality. That is what you are dealing with here.

Mr. Marchi: Some of our senators may have coined that.

You finished your preliminary comments by saying that your final brief may take a provincial slant. I am just wondering what you mean by a provincial slant.

Mr. Jacox: We are a provincial organization, and we are really concerned about the effect as far as our organization is concerned. I said Canadian and provincial, but with the bias on provincial because this is where we live, this is where we work, and this is where we will see the results, good or bad.

Mr. Marchi: Does that mean you would rather have negotiations that would go on a sectoral basis or on a point–by–point—

Mr. Jacox: No. This kind of broad issue affects us all, but we are concerned with how it affects us, jobs, etc.

Mr. Marchi: So if it is not good for B.C., it is not good entering?

[*Translation*]

partagent ce sentiment. La question, c'est de savoir, cela va de soi, si l'entente finale qui sera négociée entre les deux parties sera intéressante. C'est à ce stade–là qu'il faut mettre les points sur les i et que l'on saura si l'issue est avantageuse ou si elle compromet la santé de ce secteur, selon le point de vue auquel l'on se place.

Vous avez entendu ce que le président de la compagnie Canadien a dit à propos du cabotage. Je me demande si votre organisme approuverait que l'on permette aux compagnies aériennes américaines de faire du cabotage.

M. Jacox: [*Inaudible—Éditeur*]. . . faciliterait l'accès aux voyages, à un prix moins élevé, espérons–le du moins. Ce serait attrayant pour les voyageurs. Nos membres sont tous des voyageurs à un titre ou l'autre. Nous ne sommes pas vraiment en mesure d'évaluer les effets éventuels d'une telle autorisation. Lorsqu'il aura reçu toute la documentation, votre comité serait mieux placé que nous pour en parler.

J'y vois certains dangers, comme l'a dit M. Eyton. Je l'ai écouté et, en gros, je suis d'accord avec lui.

M. Marchi: Si les tarifs diminuent pour les voyageurs parce qu'ils voyagent avec des compagnies américaines, mais que cela se fait d'une manière générale au détriment de l'industrie canadienne,. . .

M. Jacox: Cela m'inquiéterait beaucoup.

M. Marchi: Que veut–on en fin de compte? Veut–on des tarifs plus bas ou bien l'industrie canadienne revêt–elle une importance telle que les considérations financières. . .

M. Jacox: A court terme, c'est formidable d'avoir des tarifs plus bas. A longue échéance, le prix à payer risque d'être trop élevé. C'est la même chose quand les gens vont acheter leurs produits d'épicerie à Bellingham. Pourquoi y vont–ils? Parce que c'est pratique. Parce qu'ils y voient un avantage. Les économies ainsi réalisées ne sont pas le seul avantage; il y a également la perception. . . Que dit–on à ce sujet? Je suis trop vieux pour m'en souvenir, mais il paraît que la perception est synonyme de réalité. C'est ce qui se passe dans le cas qui nous occupe.

M. Marchi: Certains sénateurs l'ont peut–être compris.

Vous avez conclu votre exposé préliminaire en disant que votre mémoire officiel risque d'être entaché de parti pris pour votre province. Je me demande ce que vous entendez par là?

M. Jacox: Notre organisme est un conseil provincial et ce qui nous préoccupe surtout, ce sont les effets que cela aura sur nos membres. J'ai dit qu'il aura un caractère national et provincial mais qu'il sera orienté en faveur de notre province, parce que c'est là que nous vivons, que nous travaillons et parce que c'est là que nous verrons les résultats, bons ou mauvais.

M. Marchi: Cela signifie–t–il que vous préféreriez des négociations sectorielles ou ponctuelles. . .

M. Jacox: Non. Des questions générales comme celle–là touchent tout le monde, mais nous nous demandons quels seront ses effets sur nous, sur nos emplois, etc.

M. Marchi: Par conséquent, si ce n'est pas bon pour la Colombie–Britannique, ce n'est pas bon du tout?

[*Texte*]

Mr. Jacox: I would not say that.

Mr. Marchi: What would you say?

• 1110

Mr. Jacox: I would say we would have to consider that. Our priority, by nature, is a provincial one, because we are a provincial organization, but I hope we have a broader view than that. We are Canadians as well.

Mr. Marchi: Do you agree with the comments on the safety, that our American carriers are as safe as the Canadian industry?

Mr. Jacox: That is my experience, yes.

Mr. Marchi: In your experience.

Mr. Jacox: Yes.

Mr. Marchi: In terms of the loyalty question, do you believe that Canadians do care whether the carrier is a Canadian one or an American one?

Mr. Jacox: The service and the price will decide that. I do not think people are loyal just out of loyalty. That may be cynical, but I believe the price and the product is going to decide where you go.

Mr. Marchi: Do you believe there has been more competition in the airline industry in Canada?

Mr. Jacox: Yes. I was with PWA before I retired and I can remember the days that Mr. Eyton mentioned when we had a comfortable situation and we did have some protection against competition. There is no protection now. It is an open issue. The only protection is can you afford to do it? That is why it is hard to make entry.

In my view, one of Ward's problems was trying to get feed to himself, because it was late in the day to create that. I do not think a new entry has much chance of doing it. For the people that are there today, it is very much more competitive than it was previously.

Mr. Marchi: That is fine.

Mr. Angus: Mr. Jacox, I too want to add my thanks to you for coming here today and sitting before us.

I want to talk a bit about the whole question of congestion, particularly in Vancouver. I believe you were in the room when I was raising the matter with Mr. Eyton. Is it your assessment that we should not let any new linkages include Vancouver until such time as the existing congestion problem has been adequately dealt with, both in terms of ground services and air traffic control?

Mr. Jacox: I think it is a pretty serious problem. I have had the advantage of being a member of this council's aviation runway committee. We are very much for the change. We think it is mandatory that we get it if we are to

[*Traduction*]

M. Jacox: Je ne dirais pas cela.

M. Marchi: Que diriez-vous, alors?

M. Jacox: Je dirais qu'il faut tenir compte de ce facteur. En raison même de la nature provinciale de notre organisme, notre priorité se situe à ce niveau; j'ose toutefois espérer que nous arriverons à nous placer à un point de vue plus général. Nous sommes Canadiens également.

M. Marchi: Êtes-vous d'accord avec ce qui a été dit à propos de la sécurité, trouvez-vous que la sécurité est aussi grande avec les transporteurs américains qu'avec les compagnies canadiennes?

M. Jacox: D'après mon expérience personnelle, oui.

M. Marchi: D'après votre expérience personnelle.

M. Jacox: Oui.

M. Marchi: Parlons maintenant de loyauté: pensez-vous qu'aux yeux des Canadiens, il importe peu que la compagnie soit canadienne ou américaine?

M. Jacox: Ce sont la qualité du service et le prix qui décident. Je ne pense pas que les gens soient loyaux uniquement par principe. C'est peut-être cynique de dire une telle chose, mais je crois que le choix sera fait en fonction du prix et de la qualité du produit.

M. Marchi: Pensez-vous que la concurrence a été plus forte au Canada dans cette industrie?

M. Jacox: Oui. Je travaillais pour PWA avant de prendre ma retraite et je me souviens de l'époque évoquée par M. Eyton, du temps où nous nous trouvions dans une situation confortable et où nous jouissions d'une certaine protection contre la concurrence. Il n'existe aucune protection à l'heure actuelle. Il n'y a plus d'obstacles. La seule question, c'est de savoir si l'on a les moyens. C'est pourquoi il est difficile de débuter dans ce secteur.

Je pense d'ailleurs qu'un des problèmes de Wardair était qu'il était un peu tard pour créer une telle compagnie. Je ne crois pas qu'une nouvelle compagnie qui voudrait faire son apparition sur le marché ait de bonne chance de survie. Pour les compagnies qui existent à l'heure actuelle, la concurrence est bien plus acharnée qu'auparavant.

M. Marchi: C'est très bien.

M. Angus: Monsieur Jacox, je tiens, moi aussi, à vous remercier d'être venu aujourd'hui.

Je voudrais parler un petit peu de la question de la congestion des aéroports, notamment à Vancouver. Je crois que vous étiez là lorsque j'en ai parlé avec M. Eyton. Trouvez-vous que nous devrions permettre de nouvelles liaisons avec Vancouver tant que le problème de la congestion n'aura pas été réglé, tant au niveau des services terrestres que du contrôle de la circulation aérienne?

M. Jacox: Il s'agit d'un problème assez grave. J'ai eu le privilège de faire partie d'un de nos comité qui examine les problèmes concernant les pistes. Nous sommes tout à fait faveur du changement. Je crois qu'un changement est

[*Text*]

grow. I think we should delay any massive changes in traffic until we can accommodate them. Both from an environmental point of view as well as a practical point of view, we are in trouble right now. I remember reading a very learned paper on pollution. The polluting airplane is not the airplane that is flying; it is the airplane that is idling on the ground waiting to take off. Those are the sorts of issues that have to be resolved.

We are very, very tight on facilities in Vancouver. I cannot believe that those will be addressed until they clearly see that they are going to have capacity. Mr. Eyton was very kind six or eight months ago in publicly stating that the 747 400 activity in Canadian Airlines would be based in Vancouver. He has never told me, but I would suggest to you that if we do not clear up our congestion problem, that cannot happen. They cannot tie that to something that is not working. So I think it is in our best interest, provincially and as a city, to see that problem solved as quickly as it can be.

Mr. Angus: Does your association, the B.C. Aviation Council, include the business owners?

Mr. Jacox: Yes, yes.

Mr. Angus: In their brief to us in Ottawa, in addition to the comment I made earlier to Mr. Eyton about the Americans flying within Canada, they also raised the concern about their restrictions, particularly at Pearson, but I think the inference is that they too are worried about their restrictions at Vancouver. Does the B.C. Aviation Council have a position on where the business owner fits into the mix? Is there a relationship between that policy and the whole question of open skies, in either its broadest or narrowest form?

Mr. Jacox: I personally feel that the business activity is highly important. It is supportive of industry. It is supportive of the whole economy. I would like to see a situation where we do not have to deal with that issue. We have capacity where they can fit in, because they are a very small part of the total, but they can fit in easily. I think that is the goal we should strive for, rather than trying to select people out. That is a very negative way to approach the problem.

Mr. Angus: One of the arguments they made before us, and it is counter to what Mr. Eyton was saying earlier, is that a lot of times their business planes had more people on them than some of the commuters.

• 1115

Mr. Jacox: That could well be, but I think the principle is let us try to accommodate business—I do not mean just business aircraft, but the whole business of aviation—and get rid of the restrictions we now have. If we can do that, we will have done something positive.

[*Translation*]

nécessaire si nous voulons une certaine croissance dans ce secteur. Par contre, il conviendrait de remettre à plus tard tous les changements radicaux que l'on veut apporter au niveau de la circulation aérienne, tant qu'on ne sera pas capable d'y faire face. Nous avons des problèmes, tant sur le plan écologique que sur le plan du trafic. J'ai lu un document très fouillé sur la pollution. Ce n'est pas quand il est en vol que l'avion est polluant, c'est quand il attend de pouvoir décoller. Voilà le genre de problème qu'il faut régler.

Nos installations à Vancouver sont nettement insuffisantes. Je ne crois pas que l'on acceptera des changements tant que l'on ne sera pas certain d'avoir la capacité nécessaire pour les absorber. M. Eyton a eu l'amabilité de déclarer publiquement il y a six ou huit mois que la compagnie Canadian Airlines établirait sa base à Vancouver pour les mouvements de 747–400. Il ne me l'a jamais dit, mais je crois que ce sera impossible si l'on ne règle pas d'abord le problème de congestion. On ne peut pas venir greffer ce genre d'activités à un système qui ne fonctionne pas. Je crois par conséquent que la province et la ville ont intérêt à ce que le problème soit résolu aussi rapidement que possible.

M. Angus: Comptez-vous des propriétaires d'avions d'affaires parmi les membres de votre association?

M. Jacox: Certainement.

M. Angus: Dans le mémoire qu'ils nous ont fait parvenir, en plus de ce que j'ai déjà dit à M. Eyton au sujet des Américains qui venaient au Canada, ils ont également parlé des restrictions qui leur sont imposées, surtout à l'aéroport Pearson; j'ai cru comprendre également que les restrictions qui leur sont imposées à Vancouver les préoccupent aussi. Le «BC Aviation Council» a-t-il une idée de l'attitude qu'il faudrait adopter à l'égard des propriétaires d'avions d'affaires? Y a-t-il un lien entre cette politique et la question des ciels ouverts, que ce soit sous sa forme la plus large ou la plus étroite?

M. Jacox: Personnellement, j'accorde beaucoup d'importance aux gens d'affaires. Ils aident notre industrie. Ils aident toute l'économie. Je voudrais que ce problème n'existe pas. Nous avons une capacité suffisante pour les accueillir, parce qu'ils représentent une très petite partie du trafic total. Il faut essayer de répondre à leurs besoins également, au lieu de vouloir faire un choix, ce qui est une façon très négative d'aborder le problème.

M. Angus: Les représentants des propriétaires d'avions d'affaires nous ont dit notamment que bien souvent, leurs appareils transportaient à leur bord plus de personnes que certains des avions de transport régionaux, alors que M. Eyton nous a dit le contraire.

M. Jacox: C'est bien possible, mais je considère qu'en principe il faut nous laisser servir le secteur des affaires... Je n'entends pas par là uniquement les avions d'affaires mais l'ensemble du secteur de l'aviation—et nous débarrasser des restrictions qui nous sont imposées à l'heure actuelle. Si nous y parvenons, nous aurons fait quelque chose de positif.

[*Texte*]

Mr. Belsher: Thank you, Mr. Jacox, for coming in and pinch-hitting. I understand Gerald Lloyd, who was supposed to be here this morning, is not well today.

Mr. Jacox: He is seriously ill.

Mr. Belsher: I am sorry to hear that, because he sat in last week in Ottawa for one afternoon of our hearings. When they finished in Toronto he came over and took in the hearings in Ottawa.

Mr. Jacox, when we are looking at updating our bilateral agreement with the U.S. we are asking industry people what we should be telling the minister to be sure his negotiators pay attention to during the discussions. In your opening statement you mentioned that there are different sets of regulations between our two countries. You mentioned the Twin Otter in the U.S. being able to have 16 passengers—they are licensed for 16 passengers—and Canada only allows 12. We all do not want to compromise safety. Should the bilaterals enter into those kinds of discussions with regard to what is licensed to see if we can start to marry them together?

Mr. Jacox: Let me make a comment that is allied to that.

I have done a lot of consulting work with B.C. Ferries, and with B.C. Ferries we use as our comparison Washington State ferries. They operate under similar conditions. Many of the same passengers travel on the two fleets. Because of Coast Guard regulations in Canada, the crewing required on a major ferry in Canada is approximately three times as many people as there are on a comparable ferry in Washington State. The reason for the Canadian requirement is that in case of an event or an accident they need *x* number of people to evacuate and look after the passengers. In ferries we use a lot of those people as cooks, waiters, other incidental jobs on the ship, so that they are positioned there in the event of a disaster, which you hope never happens.

The American Coast Guard does not view it quite that way. They have the essential people manning the ship and all others are contractors, or they have some other way of operating. As a result, their operating costs are lower. Whether that is desirable or not is something that somebody other than I has to adjudicate. All I am conscious of are the difference and what they do to the prices. If we were competing ship to ship with Washington State we would have a problem. Either we would have to subsidize the operation more or we would have to raise the prices and be non-competitive.

I think a parallel situation exists between MOT and the FAA on some of these decisions, and that should be seriously looked at in your delibertions. It may be a safety issue, it may be an economic issue, but it is definitely a difference and it is something that should be looked at before you decide you are back to that level playing field.

Mr. Belsher: Of what areas of specialty services would your umbrella group be a part?

[*Traduction*]

M. Belsher: Je vous remercie, monsieur Jacox d'être venu au pied levé. Si je comprends bien, Gerald Lloyd, qui devait comparaître ce matin , n'est pas en forme.

M. Jacox: IL est très malade.

M. Belsher: Je suis désolé de l'apprendre parce qu'il a participé une après-midi de la semaine dernière à nos audiences à Ottawa. Lorsque les audiences se sont terminées à Toronto, il est venu prendre part à celles d'Ottawa.

Monsieur Jacox, en prévision du renouvellement de notre entente bilatérale avec les États-Unis, nous demandons aux gens de l'industrie de nous dire sur quels points nous devrions attirer l'attention du ministre pour que ses négociateurs en tiennent compte lors des pourparlers. Dans votre exposé, vous avez indiqué que chaque pays avait une réglementation différente. Vous avez mentionné le fait que les Twin Otter étaient autorisés aux États-Unis à transporter 16 passagers—leur capacité homologuée—alors que le Canada n'autorise que 12 passagers. Personne ne cherche à remettre en cause la sécurité. Doit-on au cours des négociations bilatérales, aborder ce genre de disparités au niveau des capacités autorisées afin de voir si l'on peut harmoniser les réglementations?

M. Jacox: J'aimerais faire une observation à ce sujet.

J'ai fait beaucoup de travail de consultation pour le compte de la B.C. Ferries et la Washington State Ferries nous sert de critère de comparaison. Les deux flottes opèrent dans des condition semblables et, souvent, transportent les mêmes passagers. En raison de la réglementation fixée par la Garde côtière au Canada, l'équipage exigé sur un gros traversier au Canada est environ trois fois supérieur à celui d'un traversier comparable de la Washington State Ferries. La réglementation canadienne s'explique par le fait qu'en cas d'accident on veut qu'il y ait tant de personnel de bord pour évacuer les passagers et s'en occuper. Dans nos traversiers, nous employons nombre de ces gens en qualité de cuisiniers ou de serveurs ou nous affectons à des postes accessoires sur le navire pour qu'ils soient prêts à intervenir en cas de catastrophe, chose qui, on l'espère, ne doit jamais se produire.

La Garde côtière des États-Unis ne voit pas le problème de la même manière. Les navires ne fonctionnent qu'avec l'équipage indispensable et le reste, ce sont des personnes sous contrat, ou alors on a recours à d'autres types d'exploitation. En conséquence, leurs frais d'exploitation sont moins élevés. Est-ce souhaitable? Ce n'est pas à moi de le dire. Tout ce que je sais, c'est qu'il y a là des différences au niveau des coûts. Si nous devions entrer en concurrence pour chacun de not traversiers avec la compagnie américaine, nous aurions des difficultés . Il nous faudrait soit subventionner d'avantage notre exploitation, soit augmenter nos prix au détriment de notre compétitivité.

Je pense que le même cas se pose entre le ministère des transports et la FAA en matière de réglementation et il faudrait que vous en teniez sérieusement compte dans vos délibérations. Il se peut que ce soit une question de sécurité ou encore une question économique, mais il y a de toute évidence une disparité qu'il vous faut examiner si vous voulez que le règles du jeu soient les mêmes des deux côtés.

M. Belsher: Quels sont les secteurs de services spécialisés que vous chapeautez?

[*Text*]

Mr. Jacox: Anybody who is interested in any aspect of aviation is a welcome member. As I say, we have a very cosmopolitan or catholic group. We have politicians, persons who are interested, people who are in the overall business, people who are operating aircraft. Most of the major carriers in the area belong to the Aviation Council. It is a very broad spectrum. I think that what you get from us by way of a paper will be much broader in that aspect than you might get from a business aircraft association or an airline that have their own case. We are trying to be a little broader than that, and I hope it will be useful to you.

Mr. Belsher: I might say, Mr. Jacox, we look forward to that written brief that will come a little later, and it will certainly form a part of how we try to formulate some recommendations to the minister—I was going to say next month, but actually in mid–January.

Mr. Comuzzi: Mr. Chairman, I would like to thank Mr. Jacox for coming and giving us this presentation this morning.

• 1120

I will talk primarily about Vancouver airport. When you look at what happens in and around Vancouver airport, it is so much different from any other place in Canada. I will go from memory, but it seems you have almost four or five times as many helicopter landings and take–offs as you normally do. Where at Pearson you might have 7% or 8% of the landings on visual flight, in Vancouver it is up to something over 40%. The configurations are all different from anything else we have experienced.

Given the differences that surround the Vancouver International Airport with other airports in Canada, you must be a proponent then—and I am not putting words in your mouth—you must be a proponent of a local airport authority to administer to the needs of the... Do you want to perhaps expand on that?

Mr. Jacox: My experience is that the big benefit is one of reaction time. One of our members is now retired and has sold his business, but he was in the business of cargo movement—not in the transport of cargo, but facilitating the movement of cargo. He had a business here and he had business in Seattle. He found that if he needed capital works by way of support—taxi ways, parking areas, and so on, in the airport—in Canada, by the time it went through the process and finally wound up in Treasury Board and it was approved and put in place, it was probably four years too late. His experience at SEATAC, which is operated, as you know, by a port authority, was if he could prove the need and the need

[*Translation*]

M. Jacox: Tous ceux qui s'intéressent à un secteur quelconque de l'aviation sont les bienvenus parmi nos membres. Comme je l'ai déclaré, nous sommes un groupe très cosmopolite et très éclectique. Il y a parmi nous des personnalités politiques, des gens intéressés par la question, des membres du monde des affaires, des exploitants d'aéronefs. La plupart des gros transporteurs de la région appartiennent à l'Aviation Council. L'éventail est très large. Je pense que ce que nous avons à dire dans un mémoire vous donnera un point de vue plus large que ce que vous pourriez obtenir d'une société de transport aérien ou d'une association de compagnies d'aviation d'affaires, qui ont leur propre cause à défendre. Nous nous efforçons d'embrasser une cause plus large et nous espérons vous être en cela de quelque utilité.

M. Belsher: Laissez–moi vous dire, monsieur Jacox, que nous attendons avec impatience ce mémoire qui doit nous être présenté par écrit un peu plus tard et qui orientera sans aucun doute un partie des recommandations que nous formulerons au ministre, j'allais dire le mois prochain, mais en fait vers la mi–janvier.

M. Comuzzi: Monsieur le président, j'aimerais remercier M. Jacox d'être venu parmi nous et de nous avoir présenté son exposé ce matin.

Je veux parler avant tout de l'aéroport de Vancouver. On s'apercoit, lorsqu'on examine la situation cet aéroport que tout y est bien différent de ce qui se passe ailleurs au Canada. Je n'ai pas les chiffres devant moi, mais il me semble qu'il y a près de quatre ou cinq fois plus d'atterrissages et de décollages d'hélicoptères que la normale. Alors qu'à l'aéroport Pearson 7 ou 8 p. 100 peut–être des atterrissages se font à vue, à Vancouver, ce chiffre peut atteindre 40 p. 100. La situation est bien différente de ce que l'on peut voir ailleurs.

Étant donné les différences que présente l'aéroport international de Vancouver par rapport aux autres aéroports du Canada, vous devez être un partisan—dites–moi si je me trompe, je ne veux pas parler à votre place—vous devez être un partisan de la création d'une instance aéroportuaire locale chargée d'administer le fonctionnement de... Qu'avez–vous à me dire sur ce point?

M. Jacox: D'après mon expérience, la grande différence vient avant tout du temps de réaction. L'un de nos membres qui a vendu son entreprise et qui n'est plus aujourd'hui en activité travaillait dans le domaine de l'acheminement des marchandises—pas dans le transport des marchandises mais dans le domaine consistant à faciliter l'acheminement des marchandises. Il avait une entreprise au Canada et une autre à Seattle. Il a pu constater que lorsqu'il avait besoin au Canada d'équipements logistiques—voies de circulation, aires de stationnement, etc, dans un aéroport, une fois qu'il avait effectué toutes les démarches et qu'il avait fini par obtenir l'autorisation du Conseil du Trésor, il était généralement

[*Texte*]

was now, the concrete was being poured the next day. That is the sort of marketing initiative that we feel is positive and why we feel the local opportunity is a positive one, and we are certainly endorsing it.

It is my understanding that Vancouver is probably as close to fruition on that as any of the airports in Canada. We would like to see it, because the locals can move faster.

Mr. Comuzzi: And it enhances what your work and your committee, your organization is...

Since you have this difference between other types of aircraft movement in Vancouver, with the helicopter and the visual flight, how do the other airports within the province respond to this type of authority in place of the present structure?

Mr. Jacox: I just spent some time on behalf of the council throughout British Columbia meeting with the stakeholders, the people who need this hub airport to go other places or to go places in B.C. They are very concerned about the delays that are being foisted on them by the runway congestion. Because of the flow control aspects—and this is getting into the technicalities—because of the flow control aspects, to alleviate the problems in Vancouver airplanes are being held on the ground in the spoke airports out in the hinterland. They are very aware of that.

They are not concerned about who owns or operates the airport, in my opinion; they are concerned about doing it right. Anything that will move that forward they would endorse. They are being hurt by the slowing of activity that is causing them problems, both as travellers and as business people.

Mr. Comuzzi: Vancouver airport is... Excuse me, did you want to add something more to that?

Mr. Jacox: Yes. I was just going to say that deregulation has had the effect of very much increasing the traffic within the province, because there are smaller airplanes with more frequency, but it increases the number of movements. That has been part of the problem that is evidenced by the congestion at Vancouver International Airport.

I might say that you may not be aware that the fancy term "propensity to travel" in B.C., because of its terrain and other conditions, is about double that of the rest of Canada, excepting the Northwest Territories. So there is a very real need for air transportation in this province, and I think all of us are very alive to that.

• 1125

Mr. Comuzzi: Thank you. What would your reaction be then, given some of the problems that Vancouver has at the airport? It is an international airport. What would be your reaction then if all of the private aircraft were moved in

[*Traduction*]

quatre ans trop tard. Au sein de l'organisation de SEATAC, qui est administré, vous ne l'ignorez pas, par une instance portuaire, il a pu constater que s'il était en mesure de prouver que le besoin était pressant, le jour suivant les travaux commençaient. C'est là un dynanisme que nous jugeons positif sur le plan de la commercialisation et c'est pourquoi nous sommes en faveur de la création d'instances locales.

Je sais que Vancouver est bien près d'en arriver là, plus que tout autre aéroport au Canada. Nous serons très heureux de voir arriver ce jour, parce que les instances locales sont en mesure d'agir plus rapidement.

M. Comuzzi: Et cela met en relief votre travail et celui de votre comité, votre organisation est...

Étant donné qu'il y a cette différence sur le plan des mouvements d'aéronefs, des vols d'hélicoptères et des vols à vue entre Vancouver et les autres aéroports, comment envisage-t-on la création de ce type d'instance au sein de la structure actuelle dans les autres aéroports de la province?

M. Jacox: Je viens de parcourir pour le compte du Conseil la Colombie-Britannique et de rencontrer divers intervenants, des personnes qui doivent passer par cet aéroport qui sert de plaque tournante lorsqu'on veut se rendre à d'autres destinations en Colombie-Britannique. Ces gens se plaignent amèrement des retards qui leur sont imposés du fait de l'encombrement des pistes. Pour des questions de contrôle du trafic—et l'on entre là dans les détails—pour pouvoir mieux contrôler le trafic et soulager l'aéroport de Vancouver, des avions restent cloués au sol dans les aéroports situés en bout de ligne à l'intérieur des terres. Tout le monde en est bien conscient.

Ces gens, à mon avis, ne s'inquiètent pas de savoir qui va posséder ou exploiter l'aéroport; ce qu'ils veulent, c'est que les choses marchent. Ils sont en faveur de tout ce qui est susceptible de faire avancer les choses. Ils sont handicapés par le ralentissement du trafic qui leur cause des difficultés, aussi bien en tant que voyageurs qu'en tant que gens d'affaires.

M. Comuzzi: L'aéroport de Vancouver est... Excusez-moi, vous vouliez ajouter quelque chose?

M. Jacox: Oui. J'allais simplement dire que la déréglementation a eu dans une large mesure pour effet d'augmenter le trafic dans la province, parce que l'on a maintenant des aéronefs plus petits opérant avec une plus grande fréquence, ce qui augmente le nombre des mouvements. C'est ce qui explique en partie le problème dont témoigne l'encombrement de l'aéroport international de Vancouver.

Je ne sais pas si vous savez que la «propension à voyager», pour reprendre une expression à la mode, est en Colombie-Britannique, en raison du terrain et d'autres circonstances, est d'environ le double de celle du reste du Canada, si l'on excepte les Territoires du Nord-Ouest. Il y a donc un véritable besoin de transport aérien dans cette province, et je pense que nous en sommes tous très conscients.

M. Comuzzi: Je vous remercie. Quelle serait alors votre réaction, étant donné certaines difficultés qui règnent à l'aéroport de Vancouver qui est un aéroport international. Quelle serait votre réaction si l'on déplaçait les aéronefs

[*Text*]

order to facilitate the cross–Canada carriers, hopefully to establish a Pacific Rim presence in Vancouver, which I think is one of the areas we want to be in? What would be your and your committee's reaction toward moving some of those facilities?

Mr. Jacox: I really cannot be specific because I do not have the figures in front of me, although they are available. I think you will be very surprised at the very small movement of private aircraft. I think most of the aircraft that are moving through Vancouver international airport are either scheduled, commuter, mainline traffic or business aircraft. There is very little training, recreation, leisure flying. It is a very small proportion. I think it is much smaller than you would find in most areas of the country.

We have reliever airports such as Boundary Bay and others, which take most of that load. So I will be sure that in this paper we send you we touch on that, we give you that information. But I think you will find it is quite low. It would not make a major effect if it were removed from the Vancouver airport.

Mr. Comuzzi: Thank you. I just assumed my time was up.

The Vice–Chairman: Well, Mr. Comuzzi, if you have some other questions, this is your opportunity.

Mr. Comuzzi: No.

Mr. Marchi: The question I am going to ask revolves around the whole question of cabotage. That is such an important aspect of this whole debate and I think the situation is that the Americans will not go to the table unless that part is there. I stand to be corrected. In fact, this committee is going to Washington and will have at least an opportunity of discussing this with politicians and other authorities.

I am just wondering whether cabotage is not of more concern than you have indicated. I respect your original position, but is it not a concern of the members that make up this council that, in protecting Canadian interests or Canadian industries, cabotage would be seen as a serious erosion of the best interests of the industry? In fact, if we have our number two airline saying that it would not want to participate if cabotage were part of it, I am just wondering how you can remain so indifferent to it.

Mr. Jacox: I am sorry if I gave the impression that I am not concerned about cabotage. I would like to make a couple of comments. One is that if you look at Vancouver as an Alaska cruise port, the reason it is an Alaska cruise port is that American law does not allow a foreign vessel to sail and take passengers between two American ports. So they use Vancouver as one port on the way to Alaska.

[*Translation*]

privés vers d'autres aéroports afin de faciliter l'exploitation des transporteurs de tout le Canada et créer, il faut l'espérer, un lien entre Vancouver et les pays de la ceinture du Pacifique, puisque c'est là à mon avis une des régions dans lesquelles nous voulons nous implanter? Quelle serait votre réaction et celle de votre comité si l'on retirait une partie de cette exploitation?

M. Jacox: Je ne peux pas en fait vous répondre précisément parce que je n'ai pas les chiffres ici, mais toutefois ces chiffres existent. Je pense que vous seriez surpris par la faiblesse du trafic d'aéronefs privés. À mon avis, la plupart des aéronefs qui passent par l'aéroport international de Vancouver correspondent à des vols réguliers, à des navettes, au trafic des grandes lignes aériennes ou aux vols d'affaires. Il y a très peu de vols d'entraînement, de loisir. La proportion est très faible. Je pense qu'elle est plus faible que presque partout ailleurs au pays.

Nous avons des aéroports de rechange tels que Boundary Bay et d'autres qui prennent en charge la plus grande partie de ce trafic. Je veillerai à ce que ce sujet soit abordé dans votre mémoire et nous vous donnerons les renseignements pertinents. À mon avis, toutefois, vous verrez que ce n'est pas grand–chose. Il n'y aurait pas de grandes conséquences si ces activités étaient enlevées à l'aéroport de Vancouver.

M. Comuzzi: Je vous remercie. Je pensais que mon temps de parole était terminé.

Le vice–président: Eh bien, monsieur Comuzzi, si vous avez d'autres questions à poser, allez–y.

M. Comuzzi: Non.

M. Marchi: La question que je veux vous poser a trait à tout ce qui entoure le cabotage. C'est là un élément important du débat et je pense que les États–Unis ne s'asseoiront pas à la table des négociations tant que l'on ne l'aura pas abordé. Vous me corrigerez si je me trompe. D'ailleurs, notre comité doit aller à Washington où il aura au moins l'occasion de discuter de cette question avec les responsables politiques et d'autres intervenants.

Je me demande si la question du cabotage n'est pas plus préoccupante que vous ne l'avez indiqué. Je respecte la position que vous avez prise, mais les membres du conseil ne voient–ils pas, en cherchant à protéger les intérêts canadiens et les secteurs d'activité canadiens, que le cabotage risque de remettre sérieusement en cause les intérêts les mieux compris du secteur? Étant donné, d'ailleurs, que la deuxième société de transport aérien du pays a déclaré qu'elle ne voulait pas participer aux négociations si le cabotage n'en faisait pas partie, je me demande pour quelles raisons la question vous laisse aussi indifférent.

M. Jacox: Si je vous ai donné l'impression que je ne me préoccupais pas du cabotage, j'en suis désolé. J'aimerais faire une ou deux remarques. La première, c'est que si l'on considère le port de Vancouver comme un port de croisière sur la route de l'Alaska, la raison en est que la loi des États–Unis n'autorise pas les navires étrangers à prendre des passagers entre deux ports américains. États–Unis. Les transporteurs se servent donc de Vancouver en tant que port de partance pour l'Alaska.

[*Texte*]

I think it is similar to what could very well happen with cabotage. They might sail those ships from Seattle rather than Vancouver if they did not have that restriction. I think it is called the Jones Act, if I am correct. That is something that certainly would concern us. If a similar thing happened with the air transport business, we would lose traffic to other points because of that fact.

The other thing that I think we are all aware of, which is very much a concern, is that this country, from a market point of view, is basically about a hundred miles wide. It is very easy for a foreign carrier, particularly a U.S. carrier, to tap that market by crossing the border to the first point—Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, and so on. We cannot do the same thing in reverse. The first stop across the border is of no value really from a marketing point of view. You have to penetrate down to where the people are. So that in itself is a geographic fact that is a concern, and how cabotage would impinge on that would be a concern.

• 1130

The other concern, of course, is the question of pre-clearance and the fact that when you pre-clear an airplane out of Vancouver it can go anywhere in the United States as long as it is not a Canadian airplane, but if it is coming back the other way it does not happen. I think that is a real impediment to our ability to compete directly and having a level playing field.

I cannot see cabotage happening from the American point of view unless they are prepared to change the Jones Act, because it is very similar in principle, but if it did I would be concerned.

Mr. Belsher: I have a further question, Mr. Jacox. There is quite an array of specialty services. I think last week the geometric people that do the mapping and so on thought there were about ten different categories. Is there such a significant variation in the specialty services that special regimes should be put in place in a bilateral arrangement? How might that be entered into in a bilateral? What are your thoughts on that?

Mr. Jacox: I do not think I am competent to answer that question, but I will certainly make sure that a comment is included in our brief.

Mr. Belsher: We would appreciate your doing so.

The Vice-Chairman: Mr. Jacox, thank you very much. We do look forward to the formal brief you mentioned to us at the beginning. We take that seriously, and we will consider your brief along with the oral evidence you have given today. Thank you very much for appearing.

Mr. Jacox: Thank you, Mr. Chairman. It is my pleasure.

The Vice-Chairman: Colleagues, perhaps we could take five minutes and then reconvene.

[*Traduction*]

Je pense que ça pourrait très bien se passer comme cela en ce qui concerne le cabotage. Les transporteurs pourraient très bien faire partir leurs navires de Seattle et non pas de Vancouver s'il n'y avait pas cette limitation imposée par la loi Jones, si je ne me trompe. C'est une chose qui évidemment nous préoccupe. Si la même situation se produisait dans l'industrie du transport aérien, nous pourrions perdre en conséquence une partie de notre trafic qui se détournerait vers d'autres aéroports.

Il y a un deuxième point dont nous avons bien conscience, et qui nous préoccupe tout particulièrement, c'est le fait que notre pays, du point de vue du marché, n'a finalement qu'une centaine de milles de largeur. Il est donc très facile pour un transporteur étranger, notamment pour un transporteur des États-Unis, d'exploiter ce marché à partir du premier point situé de l'autre côté de la frontière—Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, etc. Nous ne pouvons pas en faire de même dans l'autre sens. La première escale de l'autre côté de la frontière ne présente aucun intérêt du point de vue du marché. Il nous faut pénétrer plus avant, là où se trouve la population. C'est donc en fait la situation géographique qui nous occupe et la façon dont le cabotage va s'inscrire dans cette situation.

Il y a bien entendu un autre sujet de préoccupation en ce qui concerne le dédouanement préalable et le fait que lorsqu'on dédouane au préalable un aéronef à partir de Vancouver, ce dernier peut aller n'importe où aux États-Unis dans la mesure où ce n'est pas un aéronef canadien mais il n'en va pas de même dans l'autre sens. Je pense qu'il y a là un véritable obstacle à notre faculté d'exercer directement notre concurrence et de bénéficier des mêmes règles du jeu.

Je ne vois pas les États-Unis adopter le cabotage à moins qu'ils ne soient disposés à modifier la loi Jones. Les situations sont en principe très semblables, mais si ça se produisait, je serais très inquiet.

M. Belsher: J'aimerais vous poser une autre question, monsieur Jacox. Il y a tout un éventail de services spécialisés. Je pense que la semaine dernière, les gens qui font des relevés et de la cartographie nous ont dit qu'il y avait une dizaine de catégories différentes. Y a-t-il une telle disparité entre les services spécialisés qu'il faille introduire des régimes spéciaux dans le cadre d'un accord bilatéral? Comment y parvenir? Quel est votre avis à ce sujet?

M. Jacox: Je ne pense pas avoir la compétence pour répondre à cette question, mais je veillerai à ce que l'on en parle dans notre mémoire.

M. Belsher: Nous vous en serions reconnaissants.

Le vice-président: Monsieur Jacox, je vous remercie. Nous attendons de recevoir officiellement le mémoire dont vous nous avez parlé au début. Nous prenons la question au sérieux et nous tiendrons compte de votre mémoire ainsi que du témoignage que vous venez de nous donner aujourd'hui. Je vous remercie d'avoir comparu parmi nous.

M. Jacox: C'est moi qui vous remercie, monsieur le président.

Le vice-président: Mes chers collègues, je vous propose de prendre cinq minutes de pause et de reprendre ensuite nos audiences.

[*Text*]

• 1132

• 1141

The Vice–Chairman: Order please.

I would like to welcome Mr. Barry Mardsen and Mr. Les Kerr from Conair Aviation Limited. Mr. Mardsen is the vice–president and general manager, and Mr. Kerr is the president. Welcome. I understand you have an opening statement, and I know there will be a lot of questions for you.

Mr. Barry Mardsen (Vice–President and General Manager, Conair Aviation Limited): Thank you, Mr. Chairman, and thanks for the opportunity to present here on short notice.

Like the previous person, we were a little late in finding out about this. Therefore, we do not have a prepared brief at this point. If it is acceptable, I would like to make some general comments about our industry and the effect of opening the regulatory environment between Canada and the U.S. and ask that we be allowed to submit a brief at a later date.

The Vice–Chairman: That would certainly be acceptable.

Mr. Mardsen: Thank you.

Conair Aviation Limited is in the specialty aircraft operations business, and it is a very narrow segment of the aircraft operating business in Canada. Our primary role is aerial forest firefighting, using large aircraft above 12,500 pounds. This business is very seasonal in nature, lasting between 90 and 100 days per year. We require dedicated aircraft during that time. The aircraft have no other purpose in their life but to be aerial firefighters. Those aircraft and the operations are not really unlike a city or an urban fire department in the dedication of hardware and people to the job, in our case for a very short season because of the latitudes we live in.

Just for some appreciation of that short season, the utilization of our aircraft is between 100 and 150 hours per year. Because of these differences in the operating environment, I believe that any loosening of the regulatory environment or opening of the skies between Canada and the U.S. would reduce safety standards, reduce or degrade the quality of service that can be supplied to the user clients, which are primarily government agencies, and, for us, could cause a severe economic impact on our operations and other Canadian operations.

To give a little insight into some of these regulatory requirements that are different, in Canada our airworthiness regulations are based on the U.S. federal air regulations. We also have some special Canadian requirements layered on top of that, and we have narrowed what I might call the focus or how we address those federal regulations through our air worthiness manuals, which we now have in effect. Therefore, we have no recognition in Canada of what might be called a

[*Translation*]

Le vice–président: À l'ordre, s'il vous plaît.

Je souhaite la bienvenue à Barry Mardsen et à Les Kerr de Conair Aviation Limited. M. Mardsen est vice–président et directeur général de cette société et M. Kerr en est le président. Messieurs, je vous souhaite la bienvenue. Vous avez, il me semble, des déclarations à faire à titre d'introduction et vous serez prêts ensuite à répondre à nos questions.

M. Barry Mardsen (vice–président et directeur général, Conair Aviation Limited): Je vous remercie monsieur le président de nous avoir donné la possibilité de comparaître devant vous pratiquement sans préavis.

Comme l'intervenant qui nous a précédé, nous avons appris l'existence de ces audiences un peu tard. En conséquence, nous n'avons pas eu le temps de préparer un mémoire par écrit. Si cela vous convient, j'aimerais vous présenter de manière générale notre secteur et faire quelques observations sur la déréglementation entre le Canada et les États–Unis en vous demandant de nous autoriser à remettre notre mémoire à une date ultérieure.

Le vice–président: Ça nous convient certainement.

M. Mardsen: Je vous remercie.

Conair Aviation Limited opère dans le secteur de l'aviation spécialisée dans une branche bien précise de ce secteur au Canada. Nous nous occupons avant tout de lutte contre les incendies forestiers par des moyens aériens et nous utilisons pour ce faire de gros aéronefs qui pèsent plus de 12,500 livres. Cette activité est très saisonnière et ne dure que 90 ou 100 jours par an. Nous avons besoin pendant tout ce temps d'aéronefs consacrés uniquement à cette tâche. Pendant toutes leurs durées de vie, ces aéronefs ne servent pas à autre chose qu'à la lutte aérienne contre les incendies. Ces aéronefs et ces activités s'apparentent en fait à celles d'un service urbain de lutte contre l'incendie avec des gens et du matériel spécialement affectés à cette fin, avec dans notre cas une très courte saison d'activités en raison des latitudes qui sont les nôtres.

Pour vous donner une idée de notre courte saison d'activités, nous n'utilisons nos aéronefs qu'entre 100 et 150 heures par an. Du fait de ces différences dans le cadre d'exploitation, je pense que tout allégement de notre cadre réglementaire ou toute ouverture de l'espace aérien entre le Canada et les États–Unis remettra en cause la sécurité, entraînera une réduction ou une dégradation de la qualité du service fourni aux utilisateurs, qui sont pour la plupart des organismes du gouvernement et, en ce qui nous concerne, grèvera sur le plan économique notre exploitation et celle des autres entreprises canadiennes.

Pour comprendre quelque peu en quoi consistent les différences sur le plan de la réglementation, il faut voir que la réglementation canadienne en matière de navigabilité s'appuie sur la réglementation de la FAA aux États–Unis. À cela viennent s'ajouter certaines exigences propres au Canada et nous avons donc à interpréter d'une façon que je qualifierais de plus stricte la réglementation fédérale des États–Unis par l'intermédiaire de nos manuels de

[*Texte*]

special category or a restricted category certification. We are comfortable with the way the regulations are at present and how they define the airworthiness requirements of aircraft in our business.

• 1145

The requirements are clear. We are allowed to certify civil airplanes within the manual requirements. Also—it is in process now, but I believe it will come to pass—we will be allowed to certify military aircraft that have had Canadian military experience. They have to be aircraft that have had specific experience, specific models that have been used in the Canadian military, not a generic type.

Conversely, in the U.S. they do have restricted category requirements for certification. These requirements are much softer, much looser. The certification basis is not as clearly defined, and a lot of the interpretation is left to the administrator of the FAA to deal with on an individual basis. So you do not have the consistency of certification from one operator, one area, one type of operation to the next. All military aircraft are readily acceptable for certification in this industry in the U.S., including the engines.

Just as a note I missed, in Canada the engine must be either a civil certified engine or a military engine that has had Canadian experience. Because of this, we are somewhat limited in the numbers of aircraft types that are available for use in our industry on an after-market basis. Because of the utilization of 150 hours a year, 90 days a year of use, it is hard to justify new production aircraft.

We are all aware that we have the only manufacturer of aircraft for this purpose in Canada and, even with their efforts, Canadair has been able to sell just over 100 airplanes in 25 years. So it gives you some idea of how narrow the market is. Mainly the market internationally and here, or the use of aircraft, depends on using depreciated civil aircraft, converting them to fire-fighting use, or ex-military aircraft that would be available.

In Canada we are limited in the number of military types that are available just because of our current use. There are higher costs associated with certification because of the airworthiness requirements, and there are longer lead times, again because of the requirements and the need to do engineering work.

In the U.S., military aircraft are transferred to operators at little cost or in some cases no cost. Therefore competition on an economic basis is very difficult. We see this now internationally. We do quite a bit of our work in southern Europe, and even at this time we cannot compete with surplus U.S. military aircraft being offered to, in this case, the Government of France at a much lower cost base than we can offer services for the same type of aircraft.

[*Traduction*]

navigabilité qui sont en vigueur à l'heure actuelle. Nous ne reconnaissons donc pas au Canada ce qu'on pourrait appeler une catégorie spéciale ou un certificat de navigabilité restreinte. Nous sommes satisfaits de la réglementation actuelle et de la façon dont les exigences de navigabilité sont définies pour les aéronefs de notre secteur.

Les exigences sont claires. Nous sommes autorisés à homologuer les aéronefs civils en nous conformant au manuel. De même—c'est cours à l'heure actuelle mais ça finira, je pense par être adopté, nous serons autorisés à homologuer des aéronefs militaires que le Canada a utilisés par le passé à des fins militaires. Il faut que ce soit des aéronefs qui ont eu un usage précis, des appareils précisément utilisés par l'Armée canadienne et non pas des appareils appartenant à un certain modèle.

Par contre, les États-Unis ont des normes d'homologation restreintes. Les exigences correspondantes sont bien moindres. Les critères d'homologation ne sont pas aussi bien définis et un grand pouvoir d'appréciation est laissé dans chaque cas à l'administrateur de la FAA. Il n'y a donc pas de critères d'homologation cohérents d'un exploitant, d'une région ou d'un type d'exploitation à l'autre. Tous les aéronefs militaires peuvent être immédiatement homologués dans ce secteur aux États-Unis, y compris les moteurs.

Une chose que j'ai oublié de vous dire, au Canada les moteurs doivent être soit des moteurs civils homologués, soit des moteurs militaires destinés par le passé à un usage canadien. De ce fait, le nombre de modèles d'aéronefs que nous pouvons utiliser dans notre secteur reconvertis sur le marché est quelque peu limité. Étant donné que les aéronefs ne sont utilisés que 150 heures par an, pendant 90 jours, il est difficile de justifier la production d'aéronefs neufs.

Nous savons tous que le seul fabricant d'aéronefs affecté à cette fin se trouve au Canada et que malgré tous ses efforts, Canadair n'a pu vendre qu'un peu plus de 100 appareils en 25 ans. Ça vous donne donc une idée de l'étroitesse du marché. Que ce soit sur le marché international ou chez nous, on utilise avant tout des aéronefs civils ayant déjà fait leur temps pour les transformer en appareils de lutte contre l'incendie ou d'anciens appareils militaires reconvertis.

Au Canada, le nombre d'appareils militaires que nous pouvons utiliser est limité en raison de l'usage que nous en faisons actuellement. Les coûts d'homologation sont plus élevés en raison des exigences ayant trait à la navigabilité et les délais d'attente sont par ailleurs plus longs, là encore en raison des exigences de la réglementation et de la nécessité de procéder à des travaux techniques.

Aux États-Unis, les aéronefs militaires passent aux exploitants à peu de frais et parfois même gratuitement. La concurrence, sur un plan financier, est donc très difficile. Nous le constatons aujourd'hui au plan international. Nous faisons un certain nombre d'interventions dans le sud de l'Europe et dès maintenant nous ne pouvons déjà plus concurrencer les appareils militaires des surplus des États-Unis qui sont offerts dans le cas qui nous occupe au gouvernement français à prix très inférieur à celui auquel il nous est possible d'offrir nos services avec le même type d'appareil.

[*Text*]

On the operating requirements, as distinct from the airworthiness requirements, they are stringent in Canada. We operate to the same requirements as the airlines do, which is the Air Navigation Order 7(2) for the heavy aircraft.

In the U.S., they do not operate to the same airline requirement; they operate to FAR 137. Just a few differences in that level of regulation: proficiency checks on pilots are not a requirement; gross weight requirements are very minimal, if any; there is no requirement to track rotatable components and track them as time between overhaul or track the life of them; the same is true of engines, which have no specified time between overhauls under these regulations.

So that just allows a completely different standard of operation. The standards vary from operator to operator depending on their discretion or interpretation of those rules. This has come to light even in the user agencies' minds.

• 1150

The U.S. Forest Service is trying to encourage—it has no mandate to do so, so I say encourage—the U.S. operators to operate under a higher level of FAR, FAR 135. To help improve safety the U.S. Forest Service under its contracting rules has imposed flight and duty time regulations over and above what the FAA have. As such, standards may vary on contract basis from federal to state contracts.

We are also involved in a little bit of large-scale spray work. It is not a major part of our business, but just in comparison we must operate on the same basis as spraying contracts here with large aircraft as we do in fire-fighting. In the U.S. the regulations are far less stringent, even in their fire-fighting regulations, and they are administered more on an ad hoc basis.

In western Canada we are trying to embark on a modernization program for our fire-fighting fleets. That means converting or replacing reciprocating engine or piston-engine aircraft with turbo-prop aircraft. This is a requirement to move us through the next 20 years of operations. It is a high-cost development, and there is a high risk to it if we are looking at deregulation of any form in allowing U.S. carriers in our specialty niche to come across and compete with us on a uneven basis.

In summary, I would like to say that with the lower acquisition costs, the broader identifiable range of airplanes available to our U.S. competitors, the differences in the airworthiness regulations, and the operating requirements

[*Translation*]

Pour ce qui est des exigences d'exploitation, qu'il ne faut pas confondre avec les exigences de navigabilité, elles sont très strictes au Canada. Nous obéissons dans notre exploitation aux mêmes exigences que celles des sociétés de transport aérien, soit à celle de l'ordonnance 7(2) sur la navigation aérienne qui concerne les aéronefs lourds.

Aux États-Unis, les exploitants ne relèvent pas des mêmes exigences que les sociétés de transport aérien; elles sont régies par la FAR 137. À titre d'exemple, voici quelques différences entre les deux types de réglementation: la qualification des pilotes n'a pas à être vérifiée périodiquement; les exigences quant au poids brut sont très minimes et même inexistantes; il n'est pas exigé d'effectuer le suivi des éléments rotatifs, de le faire entre deux révisions ou de les suivre pendant toute leur durée de vie; il en est de même des moteurs, pour lesquels la durée de fonctionnement entre deux révisions n'est pas précisée en vertu de cette réglementation.

Il y a donc là deux types d'exploitation totalement différents. Les normes varient d'un exploitant à l'autre en fonction des pouvoirs discrétionnaires ou de l'interprétation de ces règlements. Même les organismes utilisateurs ont pris conscience du problème.

Le service forestier des États-Unis s'efforce d'inciter—il n'a aucun mandat pour agir et je dis donc inciter—les exploitants des États-Unis à respecter une norme plus stricte : la FAR 135. Pour améliorer la sécurité, le service forestier des États-Unis a imposé dans ses contrats le respect de normes de vol et de travail plus strictes que celles de la FAA. De ce fait, les normes peuvent varier suivant que les contrats sont passés par le gouvernement fédéral ou les États.

Nous faisons aussi quelques opérations de pulvérisation d'insecticide à grande échelle. Ça ne représente pas une grande part de nos activités mais, à titre de comparaison, il nous faut ici, dans le cadre de nos contrats de pulvérisation d'insecticide, respecter les mêmes normes s'appliquant aux gros aéronefs qu'en matière de lutte contre l'incendie. Aux États-Unis, la réglementation est bien plus souple, même lorsqu'elle s'applique à la lutte contre les incendies, et elle est davantage appliquée selon les différents cas d'espèce.

Dans l'ouest du Canada, nous nous efforçons de lancer un programme de modernisation de nos parcs d'aéronefs de lutte contre l'incendie. Il nous faut pour cela transformer ou remplacer nos moteurs alternatifs ou à pistons par des turbopropulseurs. C'est là une exigence qui va s'appliquer à nos prochaines années d'exploitation. Le coût de cet investissement est très élevé et nous risquons fort, si l'on pratique une forme quelconque de déréglementation, de permettre aux entreprises des États-Unis qui travaillent sur le même créneau spécialisé que nous de traverser la frontière et de venir nous concurrencer sans respecter les règles du jeu.

Pour résumer, je considère que sous l'effet des prix moins élevés à l'achat, de la gamme plus vaste d'aéronefs mis à la disposition de nos concurrents aux États-Unis, des disparités de la réglementation s'appliquant à la navigabilité

[*Texte*]

being less stringent, I think any relaxation of agreements between the U.S. and Canada would reduce safety and service, and would have severe economic impact on the Canadian operators. I would encourage a full review of those regulations and the economic environment before there is any change to our bilateral agreements. Thank you for the opportunity to make a presentation.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Mardsen.

Mr. Marchi: Thank you very much, and again welcome to the committee. We look forward to receiving your brief, which will more fully amplify the things you have touched upon this morning.

How large is your company? I am not sure you mentioned that, although you may have in terms of aircraft and employees.

Mr. Mardsen: We are operating about 56 wing aircraft and 35 helicopters. We employ approximately 400 people.

Mr. Marchi: Is it your feeling from your industry's viewpoint, which is very different from the other industry, as we have seen from Mr. Eyton's presentation, that for a firm like yours we need to revisit the 1974 agreement? That is to say, is the status quo good for your industry, or are you suggesting that we need to enter into negotiations to touch up on a number of areas?

Mr. Mardsen: I would say as a general comment the status quo is good.

Mr. Marchi: So if you had your preference from the viewpoint of specialty service such as spraying, such as fighting fires, you would rather not enter into negotiations with the Americans at all.

Mr. Mardsen: Yes, I would. I think we have to consider the specialty aircraft industry, and we are only speaking for a part of it here at this point. The prairie operators and the agricultural spraying sector have some differences as well. But the specialty operator niche that we have in Canada should not get swept up with the major airline environment, which I believe your negotiations are primarily addressing. I would really like to see the specialty business parcelled off and be allowed to be addressed somewhat separately.

• 1155

Mr. Marchi: Assuming that is not the case, and the minister would rather pursue the entire industry with everything that this details, you mentioned that you would have concerns about the safety aspect. It is clear by your testimony that your American counterparts do not have nearly the stringency of controls we have in this country. You have mentioned that we need to review the controls or the safety mechanisms on the American side. But would you not feel that if a pact is negotiated and your industry is on the table, it should be more along the lines of the Canadian safety infrastructure rather than the American one? That is to say, what is your bottom line, from a safety viewpoint, if in fact that is on the table?

[*Traduction*]

et de la plus grande souplesse des critères d'exploitation, un décloisonnement du secteur entre les États-Unis et le Canada entrainerait une dégradation de la sécurité et du service et aurait de graves répercussions financières sur les exploitants canadiens. J'incite les responsables à bien se pencher sur l'ensemble de la réglementation et sur le cadre économique avant d'apporter quelques modifications que ce soit à nos ententes bilatérales. Je vous remercie de m'avoir écouté.

Le vice-président: Merci, monsieur Mardsen.

M. Marchi: Je vous remercie à mon tour et je vous souhaite la bienvenue devant notre comité. Nous attendons avec impatience de recevoir votre ménoire, qui précisera un certain nombre de choses que vous venez d'évoquer ce matin.

Quelle est la taille de votre entreprise? Je ne suis pas certain que vous l'ayez indiqué même si vous avez peut-être parlé du nombre d'aéronefs ou d'employés.

M. Mardsen: Nous exploitons quelque chose comme 56 avions et 35 hélicoptères. Nous employons environ 400 personnes.

M. Marchi: En tenant compte du point de vue de votre branche et, comme nous l'a montré l'exposé de M.Eyton, celui-ci est très différent de celui du reste du secteur, avez-vous le sentiment qu'une entreprise comme la votre a besoin d'une révision de l'entente de 1974? Autrement dit, le statu quo est-il une bonne chose dans votre branche ou proposez-vous que nous entamions des négociations sur un certain nombre de points?

M. Mardsen: Je dirais que de manière générale le statu quo est une bonne chose.

M. Marchi: Donc, de votre point de vue à l'intérieur des services spécialisés, en tant qu'entreprise qui fait de la lutte contre les incendies ou de la pulvérisation d'insecticide, vous préféreriez qu'il n'y ait pas du tout de négociations avec les États-Unis.

M. Mardsen: Oui, c'est ce que je préférerais. Je pense qu'il nous faut considérer l'ensemble du secteur des services spécialisés et nous n'en sommes qu'une branche. Les exploitants des Prairies et le secteur de la pulvérisation des cultures ont eux aussi certaines divergences. Toutefois, il ne faut pas que les exploitants spécialisés soient regroupés dans le cadre des négociations avec les grandes sociétés de transport aérien, qui sont celles qui sont avant tout concernées à mon avis. J'aimerais bien que les services spécialisés soient traités séparément.

M. Marchi: En supposant que ce n'est pas le cas, et que le Ministre préférerait envisager toute l'industrie en bloc, avec tout ce que cela comporte, vous avez exprimé des inquiétudes à propos de la sécurité. Il ressort clairement de votre témoignage que vos homologues américains appliquent des contrôles beaucoup moins stricts que les nôtres. Vous avez mentionné que nous devons examiner les contrôles ou les mécanismes de sécurité qui existent chez les Américains. Mais ne pensez-vous pas que si un accord est négocié et que votre secteur est visé, cet accord devrait s'inspirer davantage de l'infrastructure canadienne en matière de sécurité que de l'infrastructure américaine? Autremement dit, quel est le minimum pour vous, du point de vue de la sécurité, si votre secteur est visé?

[*Text*]

Mr. Mardsen: I think we should work very hard to mirror the Canadian airworthiness and operating regulations. I would be very concerned, from a safety and an operating point of view, if we were moving toward the American standards or allowing some grandfathering of their regulatory environment as they move this way.

Mr. Marchi: Did the American situation develop pending their deregulation policy? Is it something that has always been there with respect to the specialty side of things, or is it a recent phenomenon that they have loosened the safety string, so to speak?

Mr. Mardsen: No, it is a very old set of regulations. It was really started—I cannot be specific about the date—maybe as early as 1950 to stimulate the development of aircraft to meet the specialty requirements of fire-fighting, spraying, those kinds of things. When the regulations were struck they did not contemplate the operation of aircraft such as Lockheed C-130, Hercules, or Lockheed P-3 Orions.

Mr. Marchi: If it has been there a long time, in your opinion it is going to be tough to move the Americans to change their standards.

Mr. Mardsen: It is very tough to move them up to our standards.

Mr. Marchi: The second area I would be interested in is how it stacks up to the American competition. We know the number of major airline operators in the states, we know how big they are, we know how many centres there are in the country compared to ours, and we know the advantages and disadvantages of fuel and taxes and so on.

I would like to get a bird's eye view of how the two industries stack up. How competitive would we be under various scenarios of a negotiated air agreement? If they are given *carte blanche*, can they come into Canada and remove the livelihood of companies like yours? Can we compete better, comparatively speaking, than the commercial airline industry? Perhaps you can give us an indication of how the two industries in the specialty area stacked up against each other.

Mr. Mardsen: I will have to be a little bit careful of the general here, because I do not have the numbers in front of me. Our company is larger than any company in the U.S. There are fewer operators in Canada. In Canada there are between 30% and 50% of the number of operators in the U.S. The operators in the U.S. tend to be smaller companies—from four to ten aircraft—operating on a low-overhead basis because of the regulatory environment they are allowed to be in. They do not have to have an engineering organization to develop the modifications. They are able to do them in their house with their own means and without having the documentation to back it up. The U.S. operation is more of a ma-and-pa style. The operators in Canada would tend to be more of an aircraft operating business.

[*Translation*]

M. Mardsen: Nous devrions nous efforcer de faire adopter les règlements canadiens en matière de navigabilité et d'exploitation. Je serais très inquiet, du point de vue de la sécurité et de l'exploitation, si nous nous dirigions vers les normes américaines ou si nous acceptions le maintien de certains avantages acquis dans leur cadre réglementaire.

M. Marchi: La situation américaine s'est-elle développée en attendant la politique de déréglementation? Est-ce qu'elle a toujours existé, en ce qui concerne les services spécialisés, ou s'agit-il d'un phénomène récent qui a desserré le cordon de sécurité, si je puis dire?

M. Mardsen: Non, les règlements existent depuis longtemps. Tout a vraiment commencé—je ne pourrais dire la date avec précision—peut-être dès 1950, afin de stimuler la mise au point d'avions répondant aux besoins spéciaux de la lutte contre les incendies, de la pulvérisation, etc. Quand les règlements ont été adoptés, ils ne visaient pas l'exploitation d'appareils comme les Lockheed C-130, les Hercules ou les Lockheed P-3 Orions.

M. Marchi: S'ils existent depuis longtemps, il sera très difficile selon vous d'amener les Américains à modifier leurs normes.

M. Mardsen: Il est très difficile de les amener à accepter nos normes.

M. Marchi: Le deuxième domaine qui m'intéresse est la façon dont nous nous comparons avec la concurrence américaine. Nous connaissons le nombre de grandes sociétés aériennes aux États-Unis, nous connaissons leur envergure, nous savons combien il existe de grands centres aux États-Unis par rapport au nombre de centres canadiens et nous connaissons les avantages et les inconvénients en matière de carburants, de taxes et ainsi de suite.

J'aimerais que vous me brossiez un tableau sommaire de la façon dont les deux secteurs se comparent. Dans quelle mesure serons-nous compétitifs selon les divers scénarios d'une entente négociée sur le transport aérien? S'ils reçoivent carte blanche, peuvent-ils entrer au Canada et enlever le pain de la bouche à des compagnies comme la vôtre? Sommes-nous plus concurrentiels, relativement parlant, que les transporteurs aériens commerciaux? Vous pouvez peut-être nous donner une indication de la façon dont les deux secteurs spécialisés se comparent l'un à l'autre.

M. Mardsen: Je devrai me contenter des généralités, parce que je n'ai pas les chiffres sous les yeux. Aucune entreprise n'est plus grande que la nôtre. Il y a moins d'entreprises au Canada. Le Canada compte de 30 p. 100 à 50 p. 100 du nombre de sociétés aériennes en activité aux États-Unis. Les entreprises américaines ont tendance à être plus petites—de quatre à dix appareils—et à avoir des frais généraux moins élevés, à cause du cadre réglementaire dans lequel elles peuvent fonctionner. Elles n'ont pas besoin d'un organisme de génie pour élaborer les modifications. Elles peuvent le faire elles-mêmes avec leurs propres moyens et sans devoir montrer de la documentation pour justifier les changements. Les entreprises américaines sont davantage des entreprises familiales. Les entreprises canadiennes ont tendance à ressembler davantage à un vrai transporteur aérien.

[*Texte*]

• 1200

Mr. Marchi: Yet you did mention in your earlier testimony that you would not be able to compete—I am trying to remember the precise words—if your American counterparts had access to a greater number of their former military planes to be utilized in the specialty area.

Mr. Mardsen: That is correct. They are getting those aircraft at extremely low cost. We would have to purchase them in the market. They are being transferred from the military directly to the operators.

Mr. Marchi: So you do not have access to those planes at all. Or is it a question that you have access at a greater cost?

Mr. Mardsen: We may have access at a greater cost to some models. We only have access to models the Canadian military have operated. To be specific, in the case of a C-130 Hercules aircraft, which the Canadians operate, there are a great number of C-130As operating in the U.S. at the present time. Those are not certifiable in Canada because we operated Bs and later models.

Mr. Marchi: So you would not be able to pick up a former American military plane for your operations.

Mr. Mardsen: Not unless they were of a model comparable to what the Canadian military has operated.

Mr. Marchi: And that does not exist?

Mr. Mardsen: They will exist at a later time. The military surplus tends to come out older first. So the C-130A models are coming out as surplus in the U.S. The B models, which would be certifiable in Canada, are not surplus at this time. Therefore we have no basis to certify an A model.

Mr. Marchi: So if the American counterpart would have greater access to military planes to use in their specialty service, be it spraying or be it fighting fires, and if the Canadian government did not negotiate safety standards that more closely mirror our current ones, then is it not plausible that your American counterparts can get, certainly over time, a leg up on you?

Mr. Mardsen: Absolutely.

Mr. Marchi: So if in fact the safety requirements are not priority number one in the specialty area, then not only will we suffer on the safety but in terms of competition, and gradually we will be in a position to have some severe losses.

Mr. Mardsen: Yes. There is the economic question and the safety regulatory question.

Mr. Angus: Gentlemen, welcome to the committee. We appreciate your taking time to raise with us a matter that has not been raised before, and that is in terms of your specialty service. Is this matter likely to be on the table? Is there pressure from your American counterparts to change the rules so they can get into Canada?

[*Traduction*]

M. Marchi: Vous avez mentionné dans votre témoignage que vous ne seriez pas en mesure de faire face à la concurrence—j'essaie de me rappeler exactement les mots que vous avez employés—si vos homologues américains avaient accès à un plus grand nombre de leurs anciens appareils militaires et pouvaient s'en servir dans votre domaine spécialisé.

M. Mardsen: C'est exact. Ils obtiennent ces appareils à très bon marché. Nous devrions les acheter sur le marché. Les appareils sont transférés directement de l'aviation militaire aux entreprises.

M. Marchi: Par conséquent, vous n'avez pas du tout accès à ces appareils. Ou y avez-vous accès à un prix plus élevé?

M. Mardsen: Nous avons parfois accès à certains modèles à un prix plus élevé. Nous ne pouvons nous procurer que les modèles employés par l'aviation canadienne. Pour être précis, dans le cas du C-130 Hercules, que nous faisons voler au Canada, un grand nombre de C-130A volent aux Etats-Unis à l'heure actuelle. Ces appareils ne peuvent être homologués au Canada parce que nous avions des C-130B et des modèles plus récents.

M. Marchi: Vous ne pourriez donc pas utiliser un ancien appareil militaire américain pour vos activités?

M. Mardsen: Non, sauf s'il s'agissait d'un modèle comparable à ceux dont disposait l'aviation canadienne.

M. Marchi: Et il n'en existe pas?

M. Mardsen: Ils existeront plus tard. Les militaires ont tendance à écouler leur plus vieux matériel d'abord. Les C-130A arrivent donc sur le marché en tant que surplus aux Etats-Unis. Les modèles B, qui pourraient être homologués au Canada, ne font pas encore partie des stocks excédentaires. Nous ne pouvons faire homologuer un modèle A.

M. Marchi: Si vos homologues américains ont accès à un plus grand nombre d'appareils militaires qu'ils peuvent utiliser à leurs fins spécialisées, que ce soit pulvériser des insecticides ou lutter contre des incendies, et si le gouvernement canadien ne négocie pas des normes de sécurité qui se rapprochent davantage de celles qui existent chez nous actuellement, n'est-il pas possible que vos homologues américains n'obtiennent, avec le temps, une longueur d'avance sur vous?

M. Mardsen: Absolument.

M. Marchi: Si les exigences réglementaires ne sont pas la principale priorité dans votre domaine spécialisé, nous souffrirons non seulement au niveau de la sécurité mais aussi de la concurrence et, graduellement, nous risquerons de subir de graves pertes.

M. Mardsen: En effet. Il y a la question économique et la question des règlements de sécurité.

M. Angus: Bienvenue au Comité, messieurs. Nous vous savons gré de prendre le temps de soulever avec nous un aspect qui n'a pas été examiné jusqu'ici, soit celui des services spécialisés. Est-ce que ce secteur fera probablement l'objet de négociations? Vos homologues américains exercent-ils des pressions pour faire changer les règles afin de pouvoir entrer au Canada?

[*Text*]

Mr. Mardsen: I am not sure about that. More of our concern is that it could get swept up with the other negotiations since it is such a small segment. If we try to standardize or level the regulatory environment across the border, it could get swept up as an insignificant part.

Mr. Angus: One of the suggestions made to us—I think it was by the Geomatics Industry Association of Canada—is that instead of specialty services being lumped into one pot there should be a number of sub-categories. They were suggesting I think ten categories in total so that each one is dealt with in its own context. In other words, airborne fire-fighting would be treated separately from airborne mapping kinds of things. Would you support that kind of thing so that you are not being traded off for scheduled carriers or geomatics or what have you?

Mr. Mardsen: Yes. I would support their notion that each of the specialty groups have different concerns and should probably be packaged differently.

Mr. Angus: Is there any desire from the Canadian companies to operate more in the United States? I assume their fire season is longer than ours, based on newscasts from California and places like that. Perhaps you could tell us what the current experience is. We always hear reports of certainly Ontario Ministry of Natural Resources planes and fire-fighting equipment being loaned to one of the American states to assist them in a crisis. I think in some cases it has been vice-versa.

• 1205

Mr. Mardsen: Yes. Any operator would like to expand its horizons and operate in the U.S. because it is a longer season and a bigger market. We have taken ourselves back from that because we have not wanted to go over there and pounce on their market. We cannot compete economically. If we were to try to push our way in too hard under any other circumstances, we would be inviting the same thing to come back here. In severe firefighting times when there is a shortage of equipment, yes, we do go to the U.S. We are there while it is extremely severe and we are out as soon as it is not. It is a direct contract with the state.

Mr. Angus: How does that direct contract with the state relate to the current bilateral agreement between Canada and the U.S.? Is there a provision in there that allows this to occur?

Secondly and more importantly, in terms of any new agreement Canada and the United States reach, should there be a provision for crisis times, when all existing available equipment in a particular country is being utilized for firefighting, that automatically allows the other country's equipment to come in for as long as it is deemed a surplus to their own needs?

[*Translation*]

M. Mardsen: Je n'en suis pas certain. Nous nous inquiétons davantage d'être noyés dans les autres négociations parce que nous formons un si petit secteur. Si nous essayons de normaliser ou de niveler le cadre réglementaire de l'autre côté de la frontière, notre secteur pourrait être balayé du revers de la main parce qu'on le considérera peu important.

M. Angus: L'une des suggestions qui nous a été faite—par l'Association canadienne des entreprises de géomatique si je ne m'abuse—est que, au lieu de mettre tous les services spécialisés dans le même panier, on devrait créer des sous-catégories. L'association proposait une dizaine de catégories, afin que chacune soit examinée dans son contexte. Autrement dit, la lutte aérienne contre les incendies serait considérée différemment de la cartographie aérienne, par exemple. Seriez-vous d'accord avec ce genre de proposition afin de ne pas servir de monnaie d'échange pour le service régulier ou la géomatique ou que sais-je encore?

M. Mardsen: Je suis d'accord avec l'idée que chaque groupe spécialisé a des préoccupations différentes et devrait probablement être présenté différemment.

M. Angus: Les entreprises canadiennes souhaitent-elles fonctionner davantage sur le marché américain? Je suppose que leur saison de lutte contre les incendies est plus longue que la nôtre, à en juger par les bulletins météorologiques californiens, par exemple. Vous pouvez peut-être nous parler de la situation actuelle. Nous entendons toujours parler des appareils et du matériel de lutte contre les incendies du ministère des Ressources naturelles de l'Ontario qui sont prêtés à l'un ou à l'autre des Etats américains en cas de crise. Je crois que l'inverse s'est produit dans certains cas.

M. Mardsen: C'est exact. Toutes les entreprises canadiennes aimeraient élargir leurs horizons et exercer leurs activités aux Etats-Unis parce que la saison y est plus longue et le marché plus grand. Nous nous sommes retenus de le faire parce que nous n'avons pas voulu toucher à leur marché. Nous ne pouvons soutenir la concurrence au point de vue économique. Si nous essayions de jouer des coudes trop durement en toute autre circonstance, nous nous attirerions la même chose chez nous. En cas d'incendies graves, quand il y a une pénurie d'équipement, nous allons effectivement aux Etats-Unis. Nous y allons quand la situation est extrêmement grave et nous revenons dès qu'elle ne l'est plus. Nous avons un contrat direct avec l'Etat.

M. Angus: Quel est le lien entre ce contrat direct avec l'Etat et l'accord bilatéral actuel entre le Canada et les Etats-Unis? Y a-t-il une disposition de l'acord qui prévoit ce genre de situation?

Deuxièmement, et c'est plus important, devrait-il y avoir dans tout nouvel accord auquel pourraient parvenir le Canada et les Etats-Unis une disposition relative aux situations de crise, quand tout le matériel disponible dans un pays sert déjà à la lutte contre les incendies, permettant automatiquement à l'autre pays de venir prêter main forte, aussi longtemps que cette aide est considérée comme un excédent de ses propres besoins.

[*Texte*]

Mr. Mardsen: I think we would agree that during a crisis it would be wise to have something, but it should be recognized that the rest of the season does not trade on the crisis.

Mr. Angus: Fair point. From the Geomatics testimony before us, they did the comparison between Canada and the U.S. in terms of the requirements of either country vis-à-vis airworthiness. They suggested that a lot of the difference in their industry is strictly paperwork, filing reports, etc. They too operate seasonally, in the fall when the leaves are off the trees and before the snow hits so they can get some good images.

I wonder whether this applies to your industry. Because of the very real relationship to weather, in their situation they can only fly on good sunny days, and they only have a few of them. If it comes to the end of the hundredth hour and the sparkplug has to be changed, they have to change it. They have to ground their plane then, as opposed to three days before when they had a rainstorm and could have done it. The way the rules are, even if they did it, the 100 days would continue for the next three and they would start all over again. Does the same situation exist in your specialty industry or is that just an isolated problem for them?

Mr. Mardsen: I would say it is not a problem. The situation exists in our industry, but you must plan around it. You know what your industry is. You have to utilize the evening hours or that rainy day to do things ahead of time. Maybe that is another small economic factor we have to deal with. But I think we are better to do that planning and live within the regulatory environment we have.

The Vice-Chairman: Mr. Belsher.

Mr. Belsher: Again, welcome to both of you. I could call these gentlemen by their first names and they would reciprocate, Mr. Chairman, because they live out in the Fraser Valley.

It sounds like whenever there is a severe fire crisis in the U.S., you are able to go down there and the state hires you to help fight fires. Is that really the case? It is a little more restrictive than that. I would like to hear what the scenario really is. As I recall it is not quite that simple.

Mr. Mardsen: I may have oversimplified; it is not that simple. It takes a severe crisis and it has to have some term to it. All the available U.S. equipment must be employed during that time—there cannot be any idle equipment. The U.S. operators must acknowledge that they cannot supply any more. Therefore we get to go. Once we arrive there, we go through a two-or three-day process, even under that crisis, of briefings, licensing, validations, those kinds of things.

• 1210

Mr. Belsher: Can the state okay it, or does it have to go back to Washington?

Mr. Mardsen: In terms of paying us, it has to be done in Washington.

[*Traduction*]

M. Mardsen: Nous serions d'accord pour que l'on puisse faire appel à un mécanisme quelconque en période de crise, mais il faudrait reconnaître que le reste de la saison n'a rien à voir avec la crise.

M. Angus: C'est équitable. Dans son témoignage, Geomatics comparait les exigences du Canada et des Etats-Unis au sujet de la navigabilité. Selon cette association, une grande différence dans son secteur touche uniquement à la paperasserie, aux rapports à remplir, etc. Là aussi, les activités sont saisonnières, à l'automne quand les feuilles sont tombées et avant que la neige ne couvre le sol, afin d'obtenir de bonnes images.

Je me demande si c'est la même chose dans votre secteur. Il y a chez eux un lien très spécial avec le temps—ils ne peuvent voler que par temps ensoleillé et les journées ensoleillées sont rares. S'il fait beau à la fin de la centième heure de vol et qu'il faut changer les bougies, il faut les changer. L'appareil est cloué au sol alors que trois jours plus tôt une tempête l'empêchait de voler. Selon les règles actuelles, même si l'on change les bougies trois jours plus tôt, les heures de vol continuent de s'accumuler et il faut tout recommencer. Est-ce la même chose dans votre secteur ou s'agit-il simplement d'un problème isolé pour eux?

M. Mardsen: Ce n'est pas un problème chez nous. Cette situation existe dans notre secteur mais nous devons planifier nos opérations pour la contourner. On connaît son secteur. Il faut profiter des soirées ou des jours pluvieux pour prendre de l'avance. Il s'agit peut-être d'un autre petit facteur économique dont nous devons nous accomoder. Mais il est préférable d'effectuer cette planification et de vivre dans le cadre réglementaire qui est le nôtre.

Le vice-président: Monsieur Belsher.

M. Belsher: Une fois de plus, bienvenue à tous les deux. J'appellerai ces messierus par leur prénom et ils pourront me rendre la pareille, monsieur le président, vu qu'ils habitent dans la vallée du fleuve Fraser.

On dirait que chaque fois qu'il y a un incendie grave aux Etats-Unis, vous pouvez y aller et l'Etat vous engage pour participer à la lutte. Est-ce vraiment le cas? Il y a un peu plus de contraintes, il me semble. J'aimerais que vous me décriviez la situation réelle. D'après mon souvenir, ce n'est pas si simple.

M. Mardsen: J'ai peut-être simplifié à l'extrême. Ce n'est pas si simple. Il faut une crise grave, et certaines conditions doivent être remplies. Tout le matériel américain disponible doit être utilisé—il ne peut y avoir de matériel inactif. Les entreprises américaines doivent reconnaître qu'elles ne peuvent fournir plus de matériel. C'est à ce moment que nous obtenons la permission d'entrer en jeu. Une fois sur place, nous consacrons de deux à trois jours, malgré la crise, à des séances d'information, à l'obtention de permis, à des validations, et ainsi de suite.

M. Belsher: Est-ce que l'État peur donner le feu vert ou faut-il attendre l'autorisation de Washington?

M. Mardsen: Pour nous faire payer, il faut l'approbation de Washington.

[*Text*]

Mr. Belsher: When you speak about the economic impact on the different requirements, do you think that is possible when you enter into an international agreement? Who would be doing it that you could have confidence it was happening?

Mr. Mardsen: Are you speaking now of the U.S. operators getting their aircraft cheaply or the impact of the regulatory environment?

Mr. Belsher: I think I overheard you saying earlier that before any agreements were reviewed or changes were made in the present system, you would want to see an economic impact done on the basis of the variation in the requirements. There is the airworthiness side, but there is also the operating side. In your niche, which is fire–fighting, there are severe differences, critical differences.

Mr. Mardsen: The differences in airworthiness requirements and regulatory environment do have an economic impact on our operations. If the U.S. were allowed to operate here without meeting those requirements, it would have a severe impact on businesses here.

The other side to that, and I am sure it is not part of the bilateral negotiations, is this ability to get free or very low–cost aircraft transferred directly from the U.S. military to operators. That is more of a free trade issue, perhaps coupled with this. I am not sure where that lies. It is not on the regulatory side, but those two things would impact us severely.

Mr. Belsher: Correct me if I am wrong, but I think I overheard you saying that in the specialty air services, of which there is a particular niche you are speaking to right now, there could be different requirements depending on the specialty itself. You would want it looked at in that light and not just lumped together as specialty services.

Mr. Mardsen: I think I agree with you, Ross. We would like to see those things addressed specific to the operations. The large aircraft operations we are involved in cannot be lumped in with the small aircraft operations of the geomatics industry. If I understand properly what you are saying, I think I agree. We should address these individual specialty aircraft operations as individuals, looking at the type of operation and the size of aircraft that is used.

Mr. Belsher: For twin–engined aircraft, if it is over water, there are some requirements that are quite different from the U.S.

Mr. Mardsen: That is correct.

Mr. Belsher: Thank you.

The Vice–Chairman: Mr. Kerr, I do not mean to instruct you on how to present your evidence, but feel free to add your viewpoint to whatever questions are asked.

Mr. Les Kerr (President, Conair Aviation Ltd.): Thank you.

Mr. Comuzzi: I join with my colleagues in thanking you both for coming here today to explain part of these specialty services.

[*Translation*]

M. Belsher: À propos de l'incidence économique et les diverses exigences, pensez–vous que ce soit possible d'en tenir compte lorsqu'on conclut un accord international?

M. Mardsen: Parlez–vous du fait que les entreprises américaines obtiennent leurs appareils à meilleur marché ou de l'incidence du cadre réglementaire?

M. Belsher: Je crois vous avoir entendu dire qu'avant tout examen ou toute modification du régime actuel, vous voudriez une étude de l'incidence économique fondée sur les différences entre les exigences. Il y a la question de la navigabilité, mais aussi celle des opérations. Dans votre secteur, soit la lutte contre les incendies, il y a de grandes différences, des différences cruciales.

M. Mardsen: Les différences qui touchent aux exigences en matière de navigailité et au cadre réglementaire ont des incidences économiques sur nos activités. Si les Américains pouvaient exercer leurs activités sans respecter ces exigences, les conséquences seraient très graves pour les entreprises canadiennes.

Il y a également, et je suis certain que cet aspect ne fait pas partie des négociations bilatérales, la possibilité que des avions soient transférés gratuitement ou à peu de frais directement de l'aviation américaine aux entreprises, Il s'agit davantage d'une question relative au libre–échange, qui se conjugue peut–être aux exigences. Il ne s'agit pas d'une question réglementaire, mais ces deux facteurs auraient de graves conséquences pour nous.

M. Belsher: Corrigez–moi si j'ai tort, mais il me semble vous avoir entendu dire que dans le secteur des services aériens spécialisés, où vous occupez la place spéciale dont il est question maintenant, les exigences pourraient varier selon la spécialité. Vous voudriez que vos services soient examinés sous cet angle au lieu d'être regroupés avec tous les autres services spécialisés.

M. Mardsen: J'en conviens, Ross. Nous aimerions que ces questions soient abordées en fonction de chaque type d'activité. Les grandes entreprises aériennes dont nous faisons partie ne peuvent être mises dans le même panier que les petites entreprises du secteur de la géomatique. Si je vous comprends bien, je suis d'accord avec vous. Nous devrions traiter chacun des types de services aériens spécialisés individuellement, en tenant compte du type d'activité et de la taille des appareils utilisés.

M. Belsher: Dans le cas des hydravions bimoteurs, les exigences canadiennes diffèrent nettement des exigences américaines.

M. Mardsen: C'est exact.

M. Belsher: Je vous remercie.

Le vice–président: Je n'ai pas l'intention de vous montrer comment présenter votre témoignage, Monsieur Kerr, mais n'hésitez pas à ajouter votre point de vue à chacune des questions posées.

M. Les Kerr (président, Conair Aviation Ltd.): Merci.

M. Comuzzi: Je me joins à mes collègues pour vous remercier tous les deux d'être venus ici aujourd'hui nous donner des explications sur certains de ces services spécialisés.

[*Texte*]

I am not from here, so tell me more. I know you fight fires and spray crops, but there is certainly more detail than that. I would like you to take a little time and explain to us just how you go about doing what you do and where you do it in Canada.

• 1215

Mr. Mardsen: I will start with the operations first. Wildfires in our Canadian woodlands are growing all the time. The numbers are going up because there are more people in the woods, there are more recreational activities and that kind of thing. The aerial fire fighting depends on a strong detection system. We know where lightning storms are, we track people, activities in the woods. We try to find the fire in its very early stages. At that point we are dispatched to the fire with what we call a light aircraft, a control aircraft. We have a fire-fighting specialists in that aircraft and a fire-retardant-carrying air tanker, as we call it, following behind. There may be one or three air tankers in the group.

Once it is over the fire the control aircraft determines the method of attack, the best way to control that fire. The objective is to hold the fire at its current size until the ground crew arrives to extinguish the fire. Our objective is to put a perimeter of fire retardant around the exposed areas of the fire and then return to the base, as a city fire department would do, and wait for another fire.

We again have some differences in how we apply those techniques and that technology versus the U.S., but that is not regulated; that is an option.

We do all the fixed-wing aerial fire-fighting in B.C. We do about 50% of the aerial fire-fighting in Alberta. All of the aerial—I am speaking of fixed wing—fire-fighting in the Northwest Territories, and about half again in the Yukon. We operate on an ad hoc basis in Saskatchewan, Manitoba, Ontario, New Brunswick, and Newfoundland. To my knowledge, I do not think we have operated on fires in Quebec. They have a very good fleet of their own, and normally it is Ontario that helps.

Mr. Comuzzi: Then you are completely in charge of fire prevention and fire-fighting in British Columbia and you support the services that are available in other provinces.

Mr. Mardsen:: That is right. Just on the aerial fire-fighting side, we are contracted totally in British Columbia and totally in the Northwest Territories, and it is about half in the other two provinces.

Mr. Comuzzi: You must develop a great deal of expertise in this area. What is your involvement in the research of preventable fires? I am talking about reforestation, the fires that are set on purpose. You must be very involved in that area.

[*Traduction*]

Je ne suis pas du domaine, alors j'aimerais en savoir davantage. Je sais que vous luttez contre les incendies et que vous pulvérisez des insecticides sur les cultures, mais il y a certainement davantage. J'aimerais que vous preniez le temps de nous expliquer ce que vous faites et où vous exercez vos activités au Canada.

M. Mardsen: Je commencerai d'abord par nos activités. Les feux de forêt deviennent de plus en plus nombreux au Canada. Ils augmentent parce qu'il y a plus de gens en forêt, plus d'activités récréatives, et ainsi de suite. La lutte aérienne contre les incendies dépend d'un excellent système de détection. Nous savons où frappe la foudre, nous suivons les gens et les activités en forêt. Nous essayons de détecter les incendies dès qu'ils se déclarent. À ce moment-là, on nous envoie sur les lieux de l'incendie avec un appareil léger, un appareil de reconnaissance. Des spécialistes de la lutte contre les incendies sont à bord et un appareil muni d'une citerne contenant des produits qui ralentissent la propagation du feu suit derrière. Il se peut que trois de ces appareils-citernes nous suivent.

Une fois au-dessus du foyer de l'incendie, l'appareil de reconnaissance détermine la méthode de lutte, la meilleure façon de maîtriser cet incendie. Notre rôle consiste à empêcher l'incendie de se propager tant que l'équipe terrestre n'est pas arrivée sur les lieux. Nous encerclons l'incendie de produits qui en ralentissent la propagation, puis retournons à la base, comme le feraient les pompiers en ville, et nous attendons le prochain appel.

Il existe des différences dans la façon d'appliquer ces techniques au Canada et aux Etats-Unis, mais cet aspect n'est pas réglementé; il est facultatif.

Nous effectuons toutes les opérations de lutte aérienne contre les incendies en Colombie-Britannique, environ la moitié en Alberta, toutes les opérations dans les Territoires du Nord-Ouest et environ la moitié au Yukon. Nous travaillons à l'occasion en Saskatchewan, au Manitoba, en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve. Je ne crois pas que nous ayons lutté contre des incendies au Québec. Cette province dispose d'une très bonne flotte et c'est normalement l'Ontario qui lui vient en aide.

M. Comuzzi: Par conséquent, vous vous chargez de toutes les activités de prévention des incendies et de lutte contre les incendies en Colombie-Britannique et vous appuyez les services qui existent dans d'autres provinces.

M. Mardsen: C'est exact. Uniquement pour la lutte contre les incendies, nous avons un contrat exclusif en Colombie-Britannique et dans les Territoires du Nord-Ouest; dans les deux autres provinces, nous nous chargeons d'environ la moitié des opérations.

M. Comuzzi: Vous devez posséder une très grande compétence dans ce domaine. Quelle est votre contribution aux recherches sur le brûlage dirigé, ces incendies que l'on déclenche à dessein aux fins du reboisement? Vous devez apporter une grande contribution dans ce domaine.

[*Text*]

Mr. Mardsen: We are very involved in the research on techniques and how to fight fires better, in a better manner, from the air, and on the technology, how to develop modifications and the fire-fighting apparatus that is attached to the aircraft. To reinforce that, we are pretty well internationally recognized. We sell an awful lot of equipment to France. We have sold all of the aerial fire-fighting equipment that France has purchased since 1982. We operate helicopter and fixed-wing services in France. We are in Italy, Portugal, Spain, and Australia from time to time.

Mr. Comuzzi: This is hypothetical, but has there ever been any thought—in the development of your plans, because you are obviously a very large, a very successful company—of establishing a fire-fighting fleet throughout Canada? Although it may be the best-kept secret in this country, forestry is our greatest resource. It contributes the most to our international balance of payments. Has there ever been any thought given to a Canadian fire-fighting force for the forestry industry?

• 1220

Mr. Mardsen: Yes, there has, and there is an organization in Winnipeg called the Canadian Interagency Forest Fire Centre. There is not a Canadian fire-fighting fleet per se. There are some aircraft that were transferred or leased to the provinces from Transport Canada out of a Canadair sale. Of the last 29 aircraft, I think 17 of those manufactured were given to the provinces for their use as part of a so-called Canadian fleet. Although they are administered by the provinces, the Canadian Interagency Forest Fire Centre is the vehicle to help with the transfer of those resources from province to province as required.

Fire-fighting becomes very provincial, I guess. The provinces must have their protection plans and be responsible for them and there is a good sharing of resources from province to province on an as required basis.

Mr. Comuzzi: That leads me to the next question. Do you have any difficulty in establishing yourselves or offering your services between provinces? Is there any regulatory authority or any bureaucratic problems that arise in the performance of your duties with respect to other provinces?

Mr. Mardsen: On a very limited basis, because of liaison and working groups. Interprovincially and through this Canadian Interagency Fire Centre, part of the mandate is to set up work standards, goals that are common from province to province.

Mr. Comuzzi: I am wondering, you seem to have the resources, the technology and the knowledge, everything that is needed to develop an interprovincial organization, and you have started that. But also, you have this technology that obviously is starting to be recognized throughout the world, in France and Italy and other markets. It seems to be something that we develop here in Canada, and I compliment you for that, yet we fail to realize the strength of it and we

[*Translation*]

M. Mardsen: Nous participons beaucoup aux recherches sur les techniques de lutte aérienne contre les incendies et sur les moyens d'améliorer la lutte aérienne, ainsi que sur les moyens de modifier et de mettre au point les dispositifs de lutte dont sont munis les appareils. De plus, nous jouissons d'une renommée mondiale. Nous vendons beaucoup d'équipement en France. Nous avons vendu tous les appareils de lutte aérienne contre les incendies que la France a achetés depuis 1982. Nous exploitons des services d'hélicoptère et de lutte aérienne en France. Nous sommes présents en Italie, au Portugal, en Espagne, et en Australie, de temps en temps.

M. Comuzzi: Ma question est hypothétique, mais avez-vous déjà pensé—dans l'élaboration de vos plans, parce que, de toute évidence, vous êtes une très grande entreprise qui réussit très bien—à mettre sur pied une flotte de lutte contre les incendies à l'échelle du Canada? Même si c'est peut-être le secret le mieux gardé au pays, la forêt est notre principale ressource. Elle apporte la plus grande contribution à notre balance des paiements. A-t-on déjà songé à créer une flotte canadienne de lutte contre les incendies pour appuyer le secteur forestier?

M. Mardsen: Oui, et il existe à Winnipeg un organisme appelé le Centre interservices des incendies de forêt du Canada. Il ne s'agit pas d'une flotte canadienne proprement dite. Transports Canada a transféré ou loué des appareils aux provinces dans le cadre d'une vente de Canadair. Sur les 29 derniers appareils, je crois que 17 ont été donnés aux provinces pour qu'elles s'en servent dans le cadre d'une «flotte canadienne». Même s'il est administré par les provinces, le centre est le véhicule employé pour faciliter le transfert des ressources d'une province à l'autre, au besoin.

La lutte contre les incendies devient très provinciale. Les provinces doivent avoir leurs plans de protection et en assumer la responsabilité, et il existe un bon partage des ressources d'une province à l'autre quand le besoin se fait sentir.

M. Comuzzi: Cela m'amène à la prochaine question. Avez-vous du mal à vous établir ou à offrir vos services dans plusieurs provinces? Existe-t-il une autorité réglementaire quelconque, ou éprouvez-vous des difficultés bureaucratiques dans l'exercice de vos fonctions dans d'autres provinces?

M. Mardsen: De façon très limitée, à cause des groupes de liaison et de travail. A l'échelle interprovinciale, et par l'entremise du centre, une partie du mandat consiste à établir des normes de travail, des buts communs d'une province à l'autre.

M. Comuzzi: Vous semblez avoir les ressources, les techniques et les connaissances, tout ce qu'il faut pour mettre sur pied un organisme interprovincial, et vous avez commencé à le faire. Mais vous disposez aussi de cette technique qui commence à être reconnue dans le monde entier, en France et en Italie et sur d'autres marchés. Il semble que c'est quelque chose que nous mettons au point ici au Canada, et je vous en félicite, mais nous ne sommes pas

[*Texte*]

fail to realize that it becomes a resource that we truly can use throughout the world. I am thinking about competition with the United States. It seems that with a little bit of assistance we can compete very well with these people. Do you have any plans or do you have any thoughts with respect to that? That is my last question.

Mr. Mardsen: I think we can compete if, to overuse the term again, the playing field is level. But the playing field is far from level at this point and therefore we cannot compete. Our products are accepted in other countries, in Europe, because of our level of Canadian certification. It puts us in a more competitive position.

Mr. Comuzzi: Could you put some recommendations about this in your brief?

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Comuzzi. I recognize Mr. Schneider now.

Mr. Schneider: I would like to welcome you too, Mr. Mardsen. Being given this position on the questioning list, my eight questions have dwindled down to two. I will not be very long at all.

You said that the U.S. should mirror our safety standards, that was your preferred path. That of course engenders the question in my mind that you have no conflict in that. Did I understand that as part of your operations you are also in the overhaul and maintenance end of things? I am of course being led to think that possibly if the standards were higher you would have more work to do. Certainly it is not this that is driving you, nor my question. My question is, do you have statistics that show that the services you provide in Canada are safer because of our standards than those provided in the United States?

Mr. Mardsen: First, we are not really in the maintenance overhaul business except for our own use. We are in the service business, we are in the modification business to sell products as well.

On providing the statistics, I think we can provide evidence to show that is correct. We have a great deal of difficulty with statistics in a business that flies a hundred hours per year. The distortion levels... It is very hard to look at trends even in terms of component failures or engine failures. It is hard to trend something when you are flying so little, but we will do our best to put something in our brief if we can.

• 1225

Mr. Schneider: If it is time to pick on the bureaucracy again, I will do it. Sometimes the bureaucracy has a tendency to want to regulate certain sectors almost to death. I am thinking particularly of the civil aviation industry, which is finding less and less opportunity to exist because of regulation. So I found that a necessary question.

This is very small and perhaps unrelated to the subject-matter at hand before us, but you did raise it. You said that in the United States weight and balance requirements are limited. It just seems to me that what we are talking about is

[*Traduction*]

conscients de sa valeur et du fait qu'il s'agit d'une ressource que l'on peut certainement employer dans le monde entier. Je pense à la concurrence avec les États-Unis. Il semble qu'avec un peu d'aide, nous pouvons fort bien rivaliser avec les Américains. Avez-vous des plans ou des idées à ce sujet? Je n'ai pas d'autre question.

M. Mardsen: Je crois que nous pouvons soutenir la concurrence si, pour reprendre une expression éculée, les règles du jeu sont les mêmes pour tous. Mais les règles sont loin d'être identiques pour le moment, et nous ne pouvons soutenir la concurrence. Nos produits sont acceptés à l'étranger, en Europe, à cause de la rigueur des attestations canadiennes. Cela nous place dans une position concurrentielle avantageuse.

M. Comuzzi: Pouvez-vous formuler des recommandations à ce sujet dans votre mémoire?

Le vice-président: Je vous remercie, monsieur Comuzzi, et je cède maintenant la parole à M. Schneider.

M. Schneider: Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Mardsen. A cause du rang qu'on m'a attribué pour vous interroger, mes huit questions se ramènent maintenant à deux. Je serai très bref.

Vous avez déclaré que les États-Unis devraient s'inspirer de nos normes en matière de sécurité, que vous préconisez cette solution. Cela m'amène donc à penser que cela ne pose aucune difficulté pour vous. Ai-je bien compris que vous vous chargez aussi de l'entretien et des réparations? Je suis porté à croire que si les normes étaient plus élevées, vous auriez plus de travail. Mais ce n'est certainement pas ce qui vous préoccupe le plus, et moi non plus. Avez-vous des statistiques démontrant que les services que vous fournissez au Canada sont plus sûrs que les services américains parce que nos normes sont plus élevées?

M. Mardsen: D'abord, nous ne nous occupons pas vraiment d'entretien et de réparations, sauf pour nos propres appareils. Nous fournissons des services et nous modifions des appareils pour vendre des produits.

Je crois que nous pouvons présenter des statistiques démontrant qu'effectivement, nos services sont plus sûrs. Nous avons beaucoup de mal avec les statistiques dans un secteur qui accumule une centaine d'heures de vol par année. L'ampleur de la distorsion... Il est très difficile de dégager des tendances, même en ce qui concerne les pannes de composantes ou de moteur. Il est difficile de dégager des tendances quand on vole si peu, mais nous essayerons de fournir des statistiques dans notre mémoire si nous le pouvons.

M. Schneider: Si c'est le bon moment pour décocher une flèche vers les bureaucrates, j'en profiterai. Les bureaucrates ont parfois tendance à vouloir réglementer certains secteurs presque jusqu'à les faire mourir. Je pense en particulier au secteur de l'aviation civile, qui trouve de moins en moins sa place, à cause de la réglementation. Cette question m'a donc semblé nécessaire.

Il s'agit d'un point mineur qui n'est peut-être pas relié au thème de nos discussions, mais vous l'avez soulevé. Vous avez déclaré que les exigences concernant le poids et l'équilibre sont limitées aux États-Unis. Il me semble qu'il

[*Text*]

an aircraft that has a predesigned capacity in terms of both the liquid or the product they carry and the fuel they carry. I do not understand what you were getting at in saying that the United States has lower requirements than we have.

Mr. Mardsen: We have to look at all aspects of the flight in terms of that weight. You are dealing with a fluid in a tank that may transfer aft as the nose comes up. That is only one consideration that we know is not regarded in the U.S., and we happen to know that it is a partial cause of some accidents.

Mr. Schneider: Is it a design problem?

Mr. Mardsen: It is a design problem. So there is more consideration in the design side to stringent weight and balance requirements or gross weight limitations, structural limitations. We have special Canadian requirements on structural limitations that exceed those of any country right now for aerial fire–fighting aircraft.

Mr. Schneider: I sense, at least with myself, and probably yourself, a sense of frustration developing with what types of aircraft are permitted up here as opposed to in the States. It is almost as though an American pilot's life is worth less than a Canadian pilot's life. For instance, the Hercules A versus the Hercules B: my gosh, what is the difference here?

Mr. Mardsen: There is a minor difference. But I guess the stance of Transport—and it may not be unreasonable, I am not sure I can comment fully—is that they have some understanding of a Hercules B because we have Canadian military experience. There are distinct differences in the aircraft, in wing structure and that kind of thing. Transport is hanging its hat on the fact that it can go back to DND and have knowledge of that specific airplane operated in the environment. So we then have to show how that airplane is going to hold up in our environment to operate. But they have a basis to start from.

Mr. Schneider: I still have a tough time understanding that. Our environment—our air is colder, it is denser.

Mr. Marchi: Just one question. It is picking up on comments that were made about the specialty area of fire–fighting. Spraying of lands falls under more or less provincial or regional competition as opposed to someone controlling a healthy share of the market across the country.

Within those regions and provinces, how competitive is your part of the business in Canada; that is, is there a multiplicity of small companies all having a fairly good go of it, or are there a number of larger companies in each of the provinces that control the so–called specialty market?

Mr. Mardsen: In fire–fighting I guess the majority of the provinces do their own under government–owned aircraft operated by government. In the provinces that do not, we are the largest operator. There is another large operator in Alberta, and then there are a couple of smaller operators making up the bulk of the fire–fighting service.

[*Translation*]

est question d'un appareil dont la capacité est prédéterminée, tant pour le liquide ou le produit qu'il transporte que pour ses réserves en carburant. Je ne vois pas où vous voulez en venir quand vous déclarez que les exigences américaines sont inférieures aux nôtres.

M. Mardsen: Il faut tenir compte de tous les aspects du vol qui touchent à ce poids. Il est question d'un liquide dans un réservoir qui peut se déplacer vers l'arrière quand le nez de l'appareil se relève. Voilà l'une des nombreuses situations qui ne sont pas réglementées aux États–Unis, et nous savons qu'elle explique en partie certains accidents.

M. Schneider: Est–ce dû à un problème de conception?

M. Mardsen: Oui. La conception doit tenir compte de facteurs autres que des exigences strictes en matière de poids et d'équilibre ou des limites du poids brut, des limites structurelles. Il existe au Canada des exigences spéciales concernant les limites structurelles des appareils de lutte contre les incendies qui dépassent celles de n'importe quel autre pays actuellement.

M. Schneider: Je sens monter, chez moi tout au moins, et probablement chez vous aussi, un sentiment de frustration au sujet des types d'appareils qui sont permis chez nous par rapport aux appareils permis aux États–Unis. On croirait presque que la vie d'un pilote américain ne vaut pas autant que celle d'un pilote canadien. Par exemple, quelle est la différence entre un Hercules A et un Hercules B?

M. Mardsen: La différence est minime. Mais je crois que la position du ministère du Transports—et elle n'est peut–être pas déraisonnable, je ne suis pas certain de pouvoir me prononcer en toute connaissance de cause—est qu'il connaît les Hercules B parce qu'ils ont servi dans l'aviation canadienne. Il y a de nettes différences dans la charpente des ailes, et ainsi de suite. Le ministère se fie au fait qu'il peut demander à la Défense nationale des renseignements sur la manière dont cet appareil s'est comporté dans notre environnement. Nous devons donc démontrer comment cet appareil se comportera dans notre environnement. Mais il y a un point de départ.

M. Schneider: J'ai encore bien du mal à comprendre. Notre environnement. . .notre air est plus froid, plus dense.

M. Marchi: Une question seulement, pour revenir aux remarques sur le secteur spécialisé de la lutte contre les incendies. Il y a plus ou moins une concurrence provinciale ou régionale dans le secteur de la pulvérisation des terres, et non une entreprise qui contrôle une bonne part du marché national.

Dans ces régions ou provinces, dans quelle mesure êtes–vous concurrentiels avec le reste du secteur du Canada? Y a–t–il une multitude de petites entreprises qui se partagent toutes une bonne part du gâteau ou un petit nombre de grandes entreprises dans chaque province qui contrôlent le marché des services spécialisés?

M. Mardsen: Dans le secteur de la lutte contre les incendies, la plupart des provinces ont leurs propres appareils et elles les exploitent elles–mêmes. Dans les autres qui n'en ont pas, nous sommes les plus gros. Il y a une autre grande entreprise en Alberta et quelques petites entreprises qui offrent la majorité des services de lutte contre les incendies.

[*Texte*]

Mr. Marchi: You say you are the largest in let us say British Columbia. You are the largest among how many?

Mr. Mardsen: How many operators?

Mr. Marchi: Yes, a ballpark figure.

Mr. Mardsen: There are about four primary operators in Canada, four companies. It is a small industry on a world-wide basis.

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Mardsen. Thank you, Mr. Kerr. Thank you very much for your very clear opening statement and your position. Again, we realize the time constraints you have been under, and we look forward, if necessary, to an expanded brief, and anything you want to put in it in a written form we would be happy to receive. Thank you very much for taking the time this morning to come and speak to us.

• 1230

Mr. Mardsen: Thank you for the opportunity, and we will send our brief to you.

The Vice-Chairman: This committee stands adjourned until 2 p.m.

AFTERNOON SITTING

• 1412

The Vice-Chairman: Order, please.

Resuming consideration, I welcome Mr. Rezac from the Vancouver Board of Trade. Perhaps you could introduce yourselves. I assume you have an opening statement.

Mr. Darcy Rezac (Managing Director, Vancouver Board of Trade): Thank you, Mr. Chairman. With me is Mr. John Hansen, Chief Economist of the Vancouver Board of Trade.

I am pleased to appear before the committee today. I will disappoint you, I am sure, in not having a completely prepared statement with respect to what we think you ought to do. Nonetheless, I will give you our overview with respect to the board's position on some subjects we hope you will take into consideration as you undertake your deliberations across the country. We have not yet developed a statement on the question of Canada-U.S. air bilaterals, although we do have some long-standing policies, which we will share with you.

We expect that we will be giving this some more thought. Our problem, of course, is one of time. We are giving this question some more thought and we will be happy to provide you with a written report subsequent to these discussions.

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Rezac. Two of the witnesses who appeared this morning had the same difficulty. We can appreciate it. We know the time constraints are there and we understand. We certainly would be willing to accept your written report and to make it part of our deliberation.

[*Traduction*]

M. Marchi: Vous êtes le plus gros, disons, en Colombie-Britannique. Le plus gros parmi combien?

M. Mardsen: Combien d'entreprises?

M. Marchi: Oui, donnez-moi un chiffre approximatif.

M. Mardsen: Il y a environ quatre entreprises primaires au Canada, quatre compagnies. C'est un très petit secteur à l'échelle mondiale.

Le vice-président: Je vous remercie, monsieur Mardsen et monsieur Kerr. Merci beaucoup pour votre exposé très clair et votre point de vue. Encore une fois, nous sommes conscients des brefs délais qui vous ont été imposés, et nous serons heureux de recevoir, si nécessaire, un mémoire élargi et tout ce que vous voudrez bien nous communiquer par écrit. Je vous remercie d'avoir pris le temps de nous rencontrer ce matin.

M. Mardsen: Nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion de venir ici et nous vous ferons parvenir notre mémoire.

Le vice-président: La séance est levée jusqu'à 14 heures.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le vice-président: À l'ordre, s'il vous plaît.

Nous allons maintenant reprendre nos travaux et nous accueillons parmi nous monsieur Rezac, du Vancouver Board of Trade. Les membres de la délégation pourraient peut-être se présenter. J'imagine que vous avez une déclaration liminaire.

M. Darcy Rezac (directeur administratif, Vancouver Board of Trade): Merci, monsieur le président. M. John Hansen, économiste en chef du Vancouver Board of Trade m'accompagne aujourd'hui.

Je suis très heureux de comparaître aujourd'hui devant le comité. Je suis certain que vous serez déçu d'apprendre que nous n'avons pas préparé tout un mémoire sur ce que vous devriez, selon nous, faire. J'entends néanmoins vous donner un aperçu général de la position de la Chambre de commerce relativement à certains sujets dont nous espérons que vous tiendrez compte dans le cadre de vos délibérations dans les différentes régions du pays. Nous n'avons pas encore arrêté de position officielle sur la question de l'entente bilatérale Canada-États-Unis sur le transport aérien, bien que nous ayons des politiques que nous suivons depuis longtemps et que nous allons partager avec vous.

Nous allons vraisemblablement réfléchir davantage à la chose. Notre problème, bien sûr, est un problème de temps disponible. Nous continuerons de réfléchir à la question et nous nous ferons un plaisir de vous fournir un rapport écrit suite à nos discussions.

Le vice-président: Merci, monsieur Rezac. Deux des témoins qui ont comparu dans la matinée avaient les mêmes difficultés que vous, et nous comprenons bien votre situation. Nous savons quelles sont les contraintes temporelles, et nous comprenons. Nous accepterons volontiers votre rapport écrit et nous l'intégrerons à nos délibérations.

[*Text*]

Mr. Rezac: Thank you very much, Mr. Chairman. In no way is this statement intended to minimize the importance of the work you are undertaking. Rather, we think it is historic. We think it is very important and of the highest priority in Canada.

First, the Vancouver Board of Trade, as you are probably aware, is a business association of some 5,000 members. We have a mission that reads that we work in the enlightened interest of our members to promote, enhance and facilitate the development of the Greater Vancouver region as a Pacific centre of trade, commerce and travel. We do it through our policy work primarily, and we do run some 32 different products and services for our members. Transportation figures largely in our policy work.

I might add, Mr. Chairman, Mr. Jim Matkin, President of the Business Council of B.C., will be joining us shortly. He has worked with us on a number of these statements.

I should talk a little bit about some general, basic principles we subscribe to, which may be of some assistance to you. The board believes the market system is the only system that works effectively in the allocation of scarce economic resources for efficient, stable economic and job growth. I am pleased to report, Mr. Chairman, that most of the world is agreeing with us on this subject right now.

The board recognizes the imperfections in the market systems and supports the need for publicly provided services, such as social services, health services and public education. We support the philosophy of less government involvement in the business sector and believe that governments should not do what can be done or whole or in part by the private sector.

The guiding principles include the fact that we believe the conduct of government relative to business should be guided by stability and predictability, minimum ambiguity in responsibilities between federal and provincial governments, separation of government and business decisions, efficiency and professionalism in the Public Service, and political accountability.

The board believes the role of government relative to business is to manage the macro-economy, focusing on responsible fiscal and monetary management to ensure the provision of public infrastructure and public services that are not provided adequately by the marketplace, to protect and advance Canada's interests in trade and external affairs, and to establish and manage rules of conduct.

[*Translation*]

M. Rezac: Merci beaucoup, monsieur le président. Les propos que je vais vous tenir n'ont aucunement pour objet de minimiser l'importance du travail que vous êtes en train de faire. Bien au contraire, votre initiative est tout à fait historique: nous pensons qu'elle est très importante et qu'elle est prioritaire pour le Canada.

J'aimerais préciser tout d'abord que le Vancouver Board of Trade, comme vous le savez sans doute déjà, est une association d'entrepreneurs qui regroupe quelque 5,000 membres. Le texte de notre mission précise que nous devons oeuvrer dans l'intérêt de nos membres en vue de la promotion, de la mise en valeur et du développement de la région métropolitaine de Vancouver en tant que centre de commerce et de tourisme pour le Pacifique. Nous concentrons le gros de nos efforts sur les volets politiques et nous offrons quelque 32 produits et services à nos membres. Le transport compte pour une partie importante du travail que nous faisons dans le domaine des politiques.

Monsieur le président, j'ajouterais que M. Jim Matkin, président du Business Council of British Columbia, se joindra prochainement à nous. Il a oeuvré à nos côtés à l'élaboration de plusieurs de ces énoncés.

J'aimerais maintenant vous parler un petit peu des principes généraux de base que nous avons épousés, ce qui pourrait vous être utile. La Chambre de commerce pense que le système de marché est le seul système qui fonctionne de façon efficace pour l'allocation de ressources économiques rares en vue d'une croissance économique efficace et stable et de la multiplication des emplois. Monsieur le président, je suis ravi de pouvoir dire qu'à l'heure actuelle la plupart des pays sont d'accord avec nous là-dessus.

La Chambre de commerce reconnaît les imperfections des systèmes de marché et la nécessité d'assurer des services publics payés par l'État, je songe tout particulièrement aux services sociaux, aux services de santé et à l'éducation. Nous appuyons la philosophie qui veut que le gouvernement intervienne moins dans les milieux d'affaires et nous croyons que le gouvernement ne devrait pas faire ce qui peut être réalisé, en tout ou en partie, par le secteur privé.

Nous croyons à un certain nombre de principes directeurs. Plus précisément, nous pensons que la conduite du gouvernement à l'égard des milieux d'affaires devrait être guidée par la stabilité et la prévisibilité, une ambiguïté minimale dans le partage des responsabilités entre les paliers fédéral et provincial, une séparation entre les décisions du gouvernement et les décisions du secteur privé, l'efficience et le professionalisme dans le secteur public et l'imputabilité politique.

La Chambre de commerce estime que le rôle du gouvernement à l'égard de l'entreprise privée est de gérer la macro-économie, en mettant l'accent sur une gestion fiscale et monétaire responsable en vue de fournir l'infrastructure publique et les services publics qui ne sont pas assurés de façon satisfaisante par le marché, de protéger et de favoriser l'avancement des intérêts du Canada en matière de commerce et de relations extérieures et d'établir et d'administrer l'application de règles de conduite.

[*Texte*]

• 1415

More specifically, when we look at the role of government, we would like to comment on taxation. I am sure this subject will come up time and time again in your deliberations in terms of providing an adequate base for competition between carriers in the U.S. and Canada.

The board believes the taxation levels in Canada are at their limit of acceptability, if not higher, if Canada is to remain internationally competitive. At the personal level, average federal, provincial and municipal taxation now totals more than 50% of gross income. The board is of the view that the tax system should be equitable, providing fair treatment to low-income earners and not stifling profit incentives at any income level.

On the question of trade and commerce, GATT and the trade agreements, the board is a strong proponent of the FTA, both the agreement itself and its implementation, including education and promotion of doing business across the border, which is the very subject you are discussing.

The board also continues to urge that impediments to free trade such as the border delays we are now experiencing should be removed in the spirit of the FTA. The board has also recommended that the principles of the FTA be extended to other countries such as Japan, consistent with the GATT; of course we support the GATT.

The board is of the opinion that a vital component of the economic and social future of Greater Vancouver lies in closer trade ties with countries of Asia-Pacific. The board believes both the federal and B.C. governments must take this into account in their respective trade policies and trade development activities, including the diverse but relevant matters such as official development assistance, air bilaterals, immigration and foreign students in Canada.

Indeed, as we describe our vision of Vancouver, which I will share with you shortly, we see our connections with Asia-Pacific being enhanced through an improved air bilateral with the United States. It is in fact our vision that Vancouver will become a continental gateway and hub. If one draws a "great circle" route from South America up through Vancouver, you will find it crosses over Japan, Seoul, Korea, and down into Singapore. Cast a net 500 miles on each side of that and you have the greater proportion of the world's population all within that corridor.

[*Traduction*]

Plus précisément, lorsqu'on pense au rôle du gouvernement, on pense fiscalité. Je suis certain que cette question sera régulièrement soulevée dans vos délibérations: en effet, l'important, c'est d'avoir une base adéquate pour la concurrence entre les transporteurs aux États-Unis et au Canada.

La Chambre de commerce croit que l'impôt au Canada est à la limite de ce qui est acceptable, voire trop élevé, si le Canada doit demeurer concurrentiel à l'échelle internationale. Au niveau des particuliers, les impôts fédéraux, provinciaux et municipaux comptent aujourd'hui pour plus de 50 p. 100 des revenus bruts. La Chambre de commerce estime que le régime fiscal devrait être équitable, qu'il devrait assurer un traitement juste aux personnes à faible revenu et qu'il ne devrait, à aucun seuil de revenu, limiter ou pénaliser l'incitation à réaliser un profit.

En ce qui concerne le commerce, le GATT et les autres ententes commerciales, la Chambre de commerce est un farouche défenseur de l'Accord de libre-échange. En effet, nous sommes favorables à l'accord lui-même ainsi qu'à la façon dont il a été mis en oeuvre, y compris en ce qui concerne l'éducation et la promotion des activités commerciales avec notre voisin du sud, et c'est là justement la question dont vous êtes saisis.

La Chambre de commerce continue par ailleurs de demander, dans l'esprit de l'Accord de libre-échange, la suppression des entraves au libre-échange, comme par exemple les retards aux frontières que l'on connaît à l'heure actuelle. Nous avons d'autre part recommandé que les principes de l'Accord de libre-échange soient étendus pour englober d'autres pays, comme par exemple le Japon, mais toujours dans le contexte du GATT, que nous appuyons bien sûr.

Selon la Chambre de commerce, un élément essentiel de l'avenir économique et social de la région métropolitaine de Vancouver est l'établissement de liens plus étroits avec les pays d'Asie et du Pacifique. La Chambre estime que les gouvernements fédéral et de la Colombie-Britannique devraient en tenir compte dans le cadre de leurs politiques commerciales et de leurs activités de développement du commerce respectives, y compris dans les dossiers très différents mais très pertinents que sont ceux de l'aide officielle au développement, des ententes bilatérales en matière de transport aérien, de l'immigration et des étudiants étrangers au Canada.

Dans le cadre de notre vision de Vancouver, que je vais partager avec vous dans quelques instants, nous pensons que nos liens avec l'Asie et le Pacifique seraient encore plus favorables dans le contexte d'une meilleure entente bilatérale sur le transport aérien avec les États-Unis. En effet, selon notre vision, Vancouver deviendra une porte et une plaque tournante continentale. Tracez un grand cercle depuis l'Amérique du Sud jusqu'à Vancouver: vous constaterez que le cercle traverse le Japon, Séoul, la Corée, pour se rendre jusqu'à Singapour. Étendez un filet à une distance de 500 milles de chaque côté de ce cercle, et vous vous retrouverez avec un couloir qui englobe le gros de la population mondiale.

[*Text*]

It is an area of expanding air traffic growth. We do see the opportunity for Vancouver International Airport to become a hub for carriers going to Asia–Pacific from the U.S. and South America. Greater access to the U.S. market is a key component in describing that vision.

Efficient transportation therefore is basic to the economic well–being of Greater Vancouver. When we talk about it, we subscribe to the basic market principles of competition, private sector operations and minimum government regulations.

The board has strongly supported the devolution of Vancouver International Airport to a local airport authority in order to be able to respond more quickly to the market and to develop the economic and business potential of Vancouver International Airport. The board is also of the opinion that airport expansion in both runway and terminal capacity is absolutely essential to meet traffic demands and to develop new air service links to trading partners.

The board believes ready air access to our trading cities is essential to the development of Vancouver's economy. Direct air links are especially important to the development of trade ties. In the negotiation of air bilaterals, it is entirely appropriate to look after the interests of Canadian carriers.

I would like to comment for a moment, Mr. Chairman, on the subject of tourism. We do support the development of the tourism industry in Pacific Canada. This sector is now the second–largest contributor to the provincial economy, with great new growth prospects. The develoment of tourism, whether in recreational travel, family visiting, cruise ship travel, conferences, conventions and general business travel, enhances the internationalization of Vancouver. The board believes it is important for the tourism industry and the various industry associations to develop a vision and specific co–ordinated objectives in order for the industry to achieve its potential.

The board underscores the need for an efficient transportation service, especially air transportation services to support industry. The board also strongly supports training programs such as the Super Host Program and so on.

I might add, Mr. Chairman, that you will no doubt hear from others on the subject of the cruise ship industry. This past year we had about 400,000–odd passengers moving through the Port of Vancouver to go on cruise ships. Most of those passengers in fact went through Seattle International Airport. Part of the reason was capacity and part of the reason was inadequate air bilaterals between Canada and the U.S. So we are losing a substantial share of business we would otherwise have.

[*Translation*]

Il s'agit là d'une région où le trafic aérien ne cesse d'augmenter. C'est pourquoi nous y voyons la possibilité pour l'aéroport international de Vancouver de devenir un carrefour et une plaque tournante pour les transporteurs assurant la liaison avec l'Asie et le Pacifique depuis les États–Unis et l'Amérique du Sud. Un meilleur accès au marché américain est un élément clé dans cette vision qu'est la nôtre.

Des systèmes de transport efficaces sont par conséquent essentiels au bien–être économique du grand Vancouver. Lorsque nous en parlons, nous souscrivons aux principes de marché de base que sont la concurrence, le dynamisme du secteur privé et l'allégement des règlements gouvernementaux.

La Chambre de commerce a fermement appuyé la transmission de l'aéroport international de Vancouver à une autorité aéroportuaire locale, et ce en vue d'être en mesure de répondre plus rapidement aux exigences du marché et de développer le potentiel économique et commercial de cet aéroport. Nous pensons par ailleurs que l'agrandissement de l'aéroport, pistes et aérogare est absolument impératif si l'on veut satisfaire les exigences en matière de trafic et offrir de nouvelles liaisons pour desservir les partenaires commerciaux du Canada.

La Chambre de commerce croit qu'un accès facile par la voie des airs aux villes où se trouvent nos partenaires commerciaux est essentiel à l'expansion de l'économie de Vancouver. L'existence de liaisons aériennes directes est tout particulièrement importante dans le cadre de l'établissement de relations commerciales. Lors de la négociation d'ententes bilatérales sur le transport aérien, il est tout à fait opportun de s'occuper des intérêts des transporteurs canadiens.

Monsieur le président, j'aimerais vous entretenir pendant quelques instants du tourisme. Nous appuyons le développement de la branche du tourisme dans la région du Pacifique. Cette branche est aujourd'hui le deuxième moteur en importance de l'économie provinciale, et d'énormes perspectives de croissance s'offrent à elle. Le développement du tourisme, qu'il s'agisse de voyages de loisirs, de visites de parents, de croisières, de voyages d'affaires ou de voyages pour participer à des conférences ou à des congrès, ne fera que favoriser «l'internationalisation» de Vancouver. La Chambre de commerce estime qu'il est important que la branche du tourisme et que les différentes associations de celle–ci esquissent une vision commune et adoptent des objectifs spécifiques coordonnés pour que la branche puisse réaliser son plein potentiel.

Nous tenons à souligner que l'industrie doit selon nous pouvoir compter sur des services de transport efficaces, et tout particulièrement des services de transport aérien. Nous appuyons par ailleurs fortement des programmes de formation comme le programme *Super Host* par exemple.

J'ajouterai, monsieur le président, que d'autres vous parleront sans doute de la branche des croisières. Au cours de l'année écoulée, environ 400,000 personnes sont passées par le port de Vancouver pour partir en croisière. La plupart d'entre elles sont en fait passées par l'aéroport international de Seattle. L'une des raisons à cela est une question de capacité, et l'autre est l'insuffisance des ententes bilatérales en matière de transport aérien entre le Canada et les États–Unis. Nous perdons donc une part importante du marché, part que nous pourrions avoir si nous faisions autrement.

[*Texte*]

• 1420

To summarize before I mention some specific policy initiatives we have, in terms of Vancouver and what we see as our general vision, the board remains a strong believer in and promoter of the evolution of Greater Vancouver as a city on the Pacific Rim—the centre of trade, commerce and travel and Canada's gateway to the Pacific. The board urges co-ordination among all government agencies at all levels to support this vision of Vancouver. The board furthermore believes this vision should be built into the mission statement of every government agency with responsibilities affecting Vancouver.

Mr. Chairman, in the package before you there are some specific policy papers the board has put together, and we ask you to consider them in your deliberations. One is the Border Crossing Delays Task Force report and recommendations dated January, 1990. We are concerned with the huge delays at the border, both at airports and on the land side. We suggest that it is more difficult to travel into the U.S. and to travel into Canada from the U.S. than it is for almost any city in Europe, including from non-EEC countries to EFTA countries and from EFTA countries to EEC countries. We have made specific recommendations to speed that up.

Therefore any recommendations your committee makes with respect to enhancing air service between Canada and the U.S. should be accompanied, we would suggest, by a concomitant recommendation with respect to eliminating barriers.

One of the notions we put forward is the notion of continental clearance. We think that would go hand in hand with an air bilateral agreement. That would make it reasonably tough for folks to come into North America, but once people were here, if they had a proper travel card—which would require some security checking, which most business people would not object to—we think that presentation of the card should allow for quick and easy travel, particularly for those who have nothing to declare.

I must advise you that we have received a very favourable hearing on the subject of a travel card and easier access to Canada-U.S. border from both immigration and customs officials on both sides of the border. We have been to Washington and Ottawa and have discussed this with our governments, and we are pleased to report some progress in the easing up of procedures and harmonizing procedures between Canada and the U.S. We feel this an important and current policy of the board that is worthy of your further consideration.

[*Traduction*]

En résumé, avant que de vous parler de certaines de nos initiatives et de notre orientation pour ce qui est de Vancouver et de notre vision d'ensemble, la Chambre de commerce demeure un farouche défenseur de l'évolution de la région métropolitaine de Vancouver en tant que ville ouverte sur le Pacifique, en tant que centre de commerce et de tourisme et porte du Canada vers le Pacifique. La Chambre de commerce demande une coordination entre tous les organismes gouvernementaux, à tous les paliers, à l'appui de cette vision de Vancouver. Elle estime par ailleurs que cette vision devrait faire partie intégrante de l'énoncé de mission de chaque organisme gouvernemental dont les responsabilités sont susceptibles de toucher Vancouver.

Monsieur le président, la documentation qui vous a été fournie comprend certains énoncés de politique que nous avons rédigés, et nous vous demandons de les examiner dans le cadre de vos travaux. Vous y trouverez notamment le rapport et les recommandations du Border Crossing Delays Task Force, qui datent de janvier 1990. Nous sommes en effet très préoccupés par les énormes retards à la frontière, tant dans les aéroports qu'aux postes de frontière. Selon nous, il est plus difficile d'entrer aux États-Unis et d'entrer au Canada à partir des États-Unis que d'aller d'un pays non membre de la CEE à un pays membre de l'Association européenne de libre-échange (AELE) ou d'un pays de l'AELE à un pays de la CEE, et cela quelle que soit la ville d'origine, ou presque. Nous faisons un certain nombre de recommandations bien précises pour accélérer le processus.

C'est pourquoi toute recommandation faite par le Comité relativement à l'amélioration du service aérien entre le Canada et les États-Unis, devrait, selon nous, être accompagnée d'une recommandation concomitante relativement à la suppression des obstacles.

L'une des idées que nous avons avancées est celle d'une autorisation continentale. Nous pensons que cela cadrerait très bien avec une entente bilatérale sur le transport aérien. Dans le cadre de ce que nous envisageons, il serait assez difficile pour les gens d'entrer en Amérique du nord, mais une fois rendus ici, s'ils étaient munis de la carte de voyage requise—ce qui exigerait certaines vérifications de sécurité, ce à quoi la plupart des gens d'affaires ne s'opposeraient pas—ils pourraient, sur simple présentation de cette carte, voyager à leur guise, rapidement et facilement, surtout s'ils n'avaient rien à déclarer.

Je tiens à vous faire savoir que des représentants des services d'immigration et de douane des deux côtés de la frontière nous ont prêté une oreille très favorable lorsque nous leur avons parlé de cette idée d'une carte de voyage et d'un accès plus simple au Canada et aux États-Unis à la frontière. Nous nous sommes rendus à Washington et à Ottawa et nous en avons discuté avec nos gouvernements, et nous sommes très heureux de dire que certains progrès ont été réalisés quant à l'allègement et à l'harmonisation des procédures entre le Canada et les États-Unis. Il s'agit selon nous ici d'une politique importante de la Chambre de commerce qui mérite que vous vous y penchiez.

[*Text*]

In January 1988 we made a submission to the Rt. Hon. Joe Clark on the subject of pre-clearance services at Vancouver International Airport. In this paper we documented the unfair competition that the U.S. carriers enjoy vis-à-vis Canadian carriers as a result of pre-clearance services at Canadian airports. We made some recommendations in that regard, which we draw to your attention.

This is a very difficult question, Mr. Chairman, but from a strict business perspective it would be advantageous under a new air bilateral agreement to have no pre-clearance and to have a lessening of the requirements for clearance, particularly for people carrying a travel card, as a way of ameliorating any concerns that may arise, particularly by the immigration people. If we are to have pre-clearance because of public demand—and one must admit that this is a very popular service on the part of all travellers, both Canadian and U.S., including our own members—then we would suggest that Canada provide pre-clearance services at U.S. centres as well. That would be part of a solution we would suggest. It is not an easy question, but we do have some documentation for you in this paper.

We documented in a May 1986 paper our position on free trade, which of course is now history. We did work very closely with the Business Council of B.C. and others to promote this. The Business Council has in fact engaged in some very important follow-up work that Mr. Matkin may want to comment on, which might help frame some of the deliberations you have under way.

Back in October 1986 we published a paper on airport management, which essentially was a precursor to the devolution exercise. The devolution of Vancouver International Airport came about as one of two centrepieces of what is called the Asia-Pacific initiative, which was a very progressive memorandum of understanding signed by the Government of Canada and the Province of British Columbia on December 16, 1986, which described this vision of Vancouver as a Pacific centre of trade, commerce and travel.

• 1425

The International Financial Centre of Vancouver was a piece of federal legislation that provided Vancouver and Montreal with special consideration under the tax act, which was subsequently embellished by the provincial governments both here and in Quebec. In fact, I am pleased to report that under that initiative we have over 40 financial institutions registered as international financial centres.

[*Translation*]

En janvier 1988, nous avons envoyé un mémoire à M. Joe Clark au sujet des services de dédouanement et d'autorisation préalable à l'aéroport international de Vancouver. Nous y expliquions les avantages injustes dont les transporteurs américains jouissent par rapport aux transporteurs canadiens à cause des services de dédouanement et d'autorisation préalable aux aéroports canadiens. Nous avons fait certaines recommandations là-dessus, et nous aimerions les porter elles aussi à votre attention.

Il s'agit, monsieur le président, d'une question très difficile, mais d'un point de vue strictement commercial,il serait avantageux, dans le cadre d'une nouvelle entente bilatérale sur le transport aérien, de ne prévoir aucun service de dédouanement préalable et d'assouplir les exigences en vue de l'obtention d'une autorisation, surtout pour les personnes munies d'une carte de voyage. Ce serait là une façon d'apaiser les craintes de certains, et je songe tout particulièrement aux gens de l'immigration. S'il nous faut prévoir des services d'autorisation préalable à cause de la demande du public—et il faut reconnaître qu'il s'agit d'un service très populaire qui est apprécié par tous les voyageurs, tant canadiens qu'américains y compris par nos propres membres—alors nous recommanderions que le Canada offre des services d'autorisation préalable aux centres américains également. Cela ferait partie de la solution que nous proposerions. La question n'est guère facile, mais nous avons ici une certaine documentation pour vous.

Notre position sur le Libre-échange, qui est maintenant de l'histoire ancienne, a fait l'objet d'un document que nous avons publié en mai 1986. Nous avions travaillé très étroitement avec le Business Council of British Columbia et avec d'autres en vue d'en faire la promotion. Le Business Council a d'ailleurs entrepris un important travail de suivi dont M. Matkin voudra peut-être vous parler, et qui pourra peut-être vous être utile dans le cadre de vos délibérations.

En octobre 1986, nous avons publié un document sur la gestion des aéroports, document qui a essentiellement annoncé la dévolution que j'ai déjà mentionnée. La dévolution de l'aéroport international de Vancouver est l'un de deux volets clés de ce que l'on a baptisé l'initiative Asie-Pacifique, un protocole d'entente très progressif qui a été signé par le gouvernement du Canada et par la province de la Colombie-Britannique le 16 décembre 1986, et qui décrit cette vision de Vancouver en tant que centre de commerce et de voyage du Pacifique.

Le Centre financier international de Vancouver a été créé en vertu d'une loi fédérale qui a conféré à Vancouver et à Montréal un traitement particulier en vertu de la Loi sur l'impôt, traitement qui a par la suite été davantage embelli par les gouvernements provinciaux de la Colombie-Britannique et du Québec. D'ailleurs, je suis ravi de dire qu'en vertu de cette initiative, plus de 40 de nos institutions financières ont été enregistrées en tant que centres financiers internationaux.

[*Texte*]

This helps describe our vision of Vancouver as being somewhat unique with respect to Canada. In fact, it is Canada's only major portal on the Pacific. We are Canada's Pacific gateway. We would seek to enhance that through the International Financial Centre of Vancouver.

The second major initiative, of course, was Vancouver International Airport, a marvellous site sitting on some 4,000 acres of property, yet only 20 minutes from downtown, with much development potential to enhance the revenue-generating capability of that airport. In fact, that airport provides some 3.5% of the provincial GDP and is responsible for 17,000 jobs.

We see considerable potential under this international vision for that to expand dramatically. Our proposal under the Asia-Pacific initiative was, of course, to turn the airport over to an airport authority. I hope you will hear from someone from the airport authority on that score. We are strongly behind this initiative.

We are pleased with the progress the government has made in that area, and we are also optimistic that once the local authority is in place some major investments can take place that will create jobs and establish our position on the Pacific Rim.

Mr. Chairman, with that I will be happy to take questions, but I thought it was important that we share with you our vision of what we see Vancouver becoming, and we would go so far as to say it will be difficult for us to achieve that vision without an enhanced and improved air bilateral agreement with the United States that you have under consideration.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Rezac, for your presentation. It certainly is helpful to the committee. I will read your paper on border crossings with interest. Being from the Niagara Peninsula, I know we have similar problems.

Mr. Comuzzi: Mr. Chairman, I welcome the submission, and I welcome the gentleman who has just made the submission on behalf of the Vancouver Board of Trade, and his colleagues.

I do not want to go over in great detail what you have said, but I trust that what you are saying to us today is that the open skies concept, free trade in air transportation, not only in Vancouver but in all other parts of Canada is a strong recommendation.

Mr. Rezac: Mr. Chairman, I am sure we could discuss and debate at length what open skies means. I would be less than frank if I did not say the board of trade was disappointed when transportation was removed from the FTA discussions. We saw that as an opportunity to advance some sorely needed improvements in our relationship with the United States, so we are pleased that you are undertaking those deliberations now.

[*Traduction*]

Voilà qui décrit notre vision de Vancouver, que nous voyons comme unique au pays sur divers plans. Vancouver est la seule importante porte du Canada qui sera ouverte sur le Pacifique. Nous sommes l'ouverture du Canada sur le Pacifique, et nous aimerions rehausser encore cette fonction grâce au centre financier international de Vancouver.

La deuxième initiative importante a bien sûr été l'aéroport international de Vancouver dont les merveilleuses installations occupent quelque 4,000 acres des terrains situés à seulement 20 minutes du centreville et offrant un énorme potentiel de développement qui devrait permettre d'augmenter la capacité de génération de revenus de l'aéroport. L'aéroport compte pour 3,5 p. 100 du PIB de la province et assure 17,000 emplois.

La vision internationale que j'ai esquissée offrirait d'énormes possibilités de développement. Notre proposition dans le cadre de l'initiative Asie-Pacifique était bien sûr que l'on offre l'aéroport à une administration aéroportuaire. J'espère qu'un porte-parole de l'administration aéroportuaire vous renseignera là-dessus. Nous nous sommes en tout cas solidement rangés derrière cette initiative.

Nous sommes heureux des progrès que le gouvernement a réalisés dans ce domaine, et nous sommes optimistes. Nous comptons bien qu'une fois cette administration locale établie, d'importants investissements viendront créer des emplois et asseoir notre position dans le Pacifique.

Monsieur le président, je suis maintenant prêt à répondre à vos questions, mais j'ai jugé important de partager avec vous notre vision de l'avenir de Vancouver, et j'irai même jusqu'à dire qu'il serait difficile pour nous de réaliser cette vision en l'absence d'une entente bilatérale sur le transport aérien améliorée comme celle que vous êtes en train d'étudier.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Rezac. Votre exposé sera certainement utile au comité. C'est avec beaucoup d'intérêt que je lirai votre document sur les postes de frontière. Je suis originaire de la Péninsule du Niagara, et je sais que nous avons des problèmes semblables là-bas.

M. Comuzzi: Monsieur le président, je suis heureux d'avoir entendu cet exposé et j'aimerais souhaiter la bienvenue au témoin de la Vancouver Board of Trade, ainsi qu'à ses collègues.

Je ne me propose pas de parcourir dans le détail ce que vous avez dit, mais si j'ai bien compris, vous nous recommandez fermement le concept des ciels ouverts, c'est-à-dire du libre-échange en matière de transport aérien, et ce non seulement dans la région de Vancouver mais partout au pays. C'est bien cela, n'est-ce pas?

M. Rezac: Monsieur le président, je suis certain que nous pourrions discuter très longuement de ce que signifie «ciels ouverts». Pour être franc, il me faut vous dire que la Chambre de commerce a été déçue lorsque les transports ont été retirés des discussions sur l'Accord de libre-échange. Nous avions perçu ces discussions comme la possibilité d'amener dans nos rapports avec les États-Unis des améliorations qui se faisaient amèrement attendre, et c'est pourquoi nous sommes heureux que vous ayez décidé de rouvrir le débat là-dessus.

[*Text*]

Some of our members, Canadian Airlines, Rhys Eyton and so on, have already made presentations to you. We would stop short at this point. We have not reached a position at this point of making a statement that represents unqualified support for free skies.

We think some of the problems that will have to be considered must include government policy that makes Canada, in this field and others, increasingly uncompetitive. There may have to be some ameliorating measures by government to make this air bilateral work the way it is intended.

As I pointed out earlier, we pay a terrific burden in terms of taxes in this country for the excellent programs that we have in place. This is exacerbated by an artificially high Canadian dollar. It was only four years ago that the Canadian dollar was worth 70¢ U.S. Part of the large problem we have with volume at the border is that Canadians are going south to shop because the Canadian dollar is so strong. It is a very, very complex issue.

• 1430

We would have to stop short of saying that we accept open skies. We do not know what it means. We hope you will tell us what that means when you speak to lots of folks like us, and we hope that by the time you are finished your deliberations we will have thought it through more carefully and can give you better advice. I am not saying, Mr. Chairman, that we do not support it; I am just saying that at this point we do not have a definitive position.

Mr. Comuzzi: What was your comprehension or understanding of what "open skies" is?

Mr. Rezac: If "open skies" means unbridled access to the U.S. market by Canadian carriers and U.S. carriers to the Canadian market, including cabotage, that is wide open, and we would have some concerns with that. But we think some formulas could be put in place, with further consideration and study and consultation with our members, that would provide for a phased-in improvement to the air bilateral between Canada and the U.S.

Mr. Chairman, I might ask the member what his definition of open skies is. That would be helpful to us in our deliberations.

Mr. Comuzzi: That is what we are trying to establish. That is the thrust of much of the debate. I guess part of the mandate is to try to define exactly what it is. I thought when I was listening to your presentation that we were thinking of the same thing, but I was not sure, and I just wanted it clarified.

[*Translation*]

Certains de nos membres, notamment les Lignes aériennes Canadien international, Rhys Eyton, et d'autres, ont déjà comparu devant vous. Nous ne sommes pas encore prêts à faire une déclaration générale donnant notre appui inconditionnel au concept des «ciels ouverts».

Comptent cependant parmi les problèmes qu'il conviendrait d'examiner, les politiques gouvernementales qui font que le Canada est de moins en moins concurrentiel, dans ce domaine comme dans d'autres. Il faudra peut-être que le gouvernement adopte certaines mesures pour améliorer la situation et faire en sorte qu'une éventuelle entente bilatérale en matière de transport aérien fonctionne comme prévu.

Comme je l'ai déjà dit, nous payons de très lourds impôts au Canada pour financer les excellents programmes qui sont en place, et ce fardeau fiscal est alourdi par un dollar canadien maintenu artificiellement à un niveau élevé. Il ne faut pas oublier qu'il y a quatre ans seulement, le dollar canadien valait 70c. américain. Une partie du gros problème que nous avons avec le volume de trafic à la frontière est que les Canadiens vont chez nos voisins du sud faire leurs courses parce que le dollar canadien est fort. C'est une question extrêmement complexe.

Nous ne pouvons pas aller jusqu'à dire que nous acceptons le concept des ciels ouverts, car nous ne savons pas ce que cela signifie. Nous espérons que vous nous direz ce que cela signifie lorsque vous nous parlerez, et nous espérons également que lorsque vous aurez terminé vos audiences, nous y aurons suffisamment réfléchi pour pouvoir vous donner de meilleurs conseils. Cela ne veut pas dire, monsieur le président, que nous n'appuyons pas ce concept. Tout simplement, à l'heure qu'il est, nous n'avons pas adopté de position définitive à ce propos.

M. Comuzzi: Que signifie, pour vous, le concept des «ciels ouverts»?

M. Rezac: Si «ciels ouverts» signifie un accès illimité au marché américain pour les transporteurs canadiens et un accès illimité au marché canadien pour les transporteurs américains, y compris pour le cabotage, alors le champ est grand ouvert, et nous aurions un certain nombre d'inquiétudes. Nous croyons néanmoins qu'il serait possible d'établir certaines formules—mais il faudrait pour cela prévoir une étude et une consultation plus poussée auprès de nos membres—formules qui permettraient une amélioration progressive de l'accord bilatéral en matière de transport aérien entre le Canada et les États-Unis.

Monsieur le président, le député pourrait-il me dire comment il définit, lui, l'expression «ciels ouverts»? Cela nous aiderait dans notre travail.

M. Comuzzi: C'est justement cela que nous essayons d'établir. Une partie importante du débat porte précisément là-dessus. Une partie de notre mandat est sans doute d'essayer de définir cela. Lorsque j'écoutais votre exposé, j'avais l'impression que nous pensions la même chose, mais je n'en étais pas convaincu, et je voulais tout simplement tirer cela au clair.

[*Texte*]

I was most interested in your comments on the Vancouver airport and the local airport authority. We are going to hear them in a little while, so I will not spend any time on that aspect. Am I correct in saying that, other than that, your organization supports it fully?

Mr. Rezac: We have complete support for the local airport authority.

Mr. Comuzzi: You mention the Port of Seattle, that you have developed a substantial cruise business in the Port of Vancouver, and yet you are losing, I think you said, with respect to Seattle a fair amount of the action due to unfair competition. I did not get that entirely clear, but it seems you are doing okay on the cruise business, but the air business that complemented it fell short.

Mr. Rezac: That is right.

Mr. Comuzzi: Would you explain that to me?

Mr. Rezac: Mr. Chairman, as I am sure you are aware, most of the cruise passengers who ride up and down the coast to Seattle do not come from the Vancouver area. In fact they fly in from all over the world, mainly from the U.S. Most of those passengers fly into Seattle's SEATAC airport. The tour operators buss them to Vancouver, and back again when they get off the ship.

The figures have been improving. Three years ago, I think we could say, 70% to 80% of the passengers arrived via Seattle; I think it is now down to a little over 50%. We still think it is too high, and when we questioned the tour operators and carriers on that, they said it is for two reasons.

The first one, of course, is the lack of air bilaterals to the U.S. You just cannot get there from here. You have to go to Seattle or somewhere else. The second one is the congestion at Vancouver International Airport.

Mr. Comuzzi: Could you perhaps be a bit more specific about air bilaterals?

Mr. Rezac: One of your researchers could probably tell me how many U.S. cities are serviced from Vancouver directly. It is three or four or five, maybe six: Chicago, Seattle, Los Angeles, San Francisco, maybe Salt Lake City; I am not sure. I cannot think of many beyond that.

Mr. Belsher: Hawaii.

Mr. Rezac: Yes, Hawaii. That is not very many. We need direct access to Atlanta, New York, Fort Worth, Phoenix, Philadelphia, particularly the major population centres.

Mr. Comuzzi: Seattle is about 80 or 90 miles from here, is it?

[*Traduction*]

J'étais très intéressé par vos observations au sujet de l'aéroport de Vancouver et de l'administration aéroportuaire locale. Nous allons en entendre sous peu des représentants, et je ne vais donc pas m'attarder là-dessus. Aurais-je raison de dire qu'en dehors de ce dont on vient de discuter, l'organisme que vous représentez appuie pleinement ce qui est proposé?

M. Rezac: Nous appuyons pleinement l'administration aéroportuaire locale.

M. Comuzzi: Vous avez mentionné le port de Seattle et souligné que la branche des croisières s'est beaucoup développée dans le port de Vancouver mais que vous perdez beaucoup en faveur de Seattle à cause d'une concurrence déséquilibrée. Je n'ai pas suivi tout ce que vous avez dit, mais il semble que si vous vous débrouillez assez bien du côté des croisières c'est du côté des liaisons aériennes qu'il y aurait des problèmes.

M. Rezac: C'est exact.

M. Comuzzi: Pourriez-vous m'expliquer cela?

M. Rezac: Monsieur le président, comme vous le savez déjà, j'en suis sûr, la plupart des passagers à bord des navires de croisières qui montent et qui descendent la côte à partir de Seattle ne viennent pas de la région de Vancouver. Ils arrivent par avion d'un peu partout dans le monde d'ailleurs, mais surtout des États-Unis. La plupart de ces passagers arrivent par l'aéroport SEATAC de Seattle. Les voyagistes les transportent par autobus jusqu'à Vancouver et les récupèrent, toujours en autobus lorsqu'ils quittent le navire.

Les chiffres s'améliorent. Je dirais qu'il y a trois ans, 70 à 80 p. 100 des passagers arrivaient en passant par Seattle, et je crois que le chiffre n'atteint plus qu'un petit peu plus que 50 p. 100. Nous trouvons qu'il est toujours trop élevé, et lorsque nous avons interrogé les voyagistes et les transporteurs là-dessus, ils nous ont dit qu'il y avait deux raisons qui expliquaient la situation.

Tout d'abord, il n'y a pas suffisamment de liaisons aériennes avec les États-Unis. Vous ne pouvez pas vous rendre là-bas à partir d'ici. Il vous faut aller à Seattle ou à ailleurs. La deuxième raison, c'est que l'aéroport international de Vancouver est congestionné.

M. Comuzzi: Pourriez-vous être un petit peu plus précis relativement aux liaisons et aux ententes bilatérales?

M. Rezac: Un de vos chargé de recherche pourrait sans doute me dire combien de villes américaines sont desservies directement à partir de Vancouver. Il y en a trois, quatre ou cinq, peut-être même six: Chicago, Seattle, Los Angeles, San Francisco, et peut-être Salt Lake City également, mais je n'en suis pas certain. En dehors de ces villes-là, je n'en vois pas d'autres.

M. Belsher: Il y a Haiwaï.

M. Rezac: Oui, Haiwaï. Mais ce n'est pas beaucoup. Il nous faut un accès direct à Atlanta, à New-York, à Fort Worth, à Phoenix, à Philadelphie, à tous les importants centres urbains.

M. Comuzzi: La ville de Seattle se trouve à environ 80 ou 90 milles d'ici, n'est-ce pas?

[*Text*]

• 1435

Mr. Rezac: Seattle is a little over 100 miles direct. It is about a three–hour drive by car or bus, and it is a little under an hour or 45 minutes by air.

Mr. Comuzzi: You are saying that a substantial part of the trade on cruise ships is from people who fly into Seattle and then go by road from Seattle to Vancouver and participate in the. . .

Mr. Rezac: That is correct.

Mr. Comuzzi: You think that strengthening the bilateral agreements to these other centres would enhance that position, make them fly directly into Vancouver?

Mr. Rezac: There is no question about it. If we had direct air service to Phoenix, for example, or Dallas–Fort Worth or Atlanta, that would be to our advantage.

Mr. Comuzzi: I see. Vancouver International Airport is the second–largest airport in Canada. You did not mention cargo in your submission. Do you want to take this opportunity to talk about the cargo industry as it affects Vancouver and the air industry?

Mr. Rezac: I would be absolutely delighted to. We feel there is excellent up–side potential for the air cargo industry to grow through better linkages with the U.S. Already we find the air–sea link is quite strong here. The co–ordination with the Port of Vancouver in terms of intermodal cargo does present some excellent opportunities for us, and we already enjoy a fair amount of that business. In fact, we have enjoyed some unintended success in the air cargo area by having air cargo off–loaded here in Vancouver and trucked to Los Angeles because of delays in clearing that cargo at Los Angeles International Airport. Our members tell us that there is terrific up–side potential for air cargo service improvements in Vancouver.

Most of the cargo, as you know, is not carried by freighters but in the holds of passenger aircraft. Whatever you do to improve direct air services between Canada and the U.S. will enhance our air cargo capability.

Mr. Angus: Gentlemen, I too want to welcome you before us today. I appreciate your taking the time to give us your views on the subject–matter before us.

Let me return to cabotage and give you one definition. It looks like there are a half a dozen of them out there, but the one we have been using in committee is allowing an American carrier to pick up passengers in a Canadian city and deposit them directly in another Canadian city. Are you saying that particular aspect of open skies or cabotage is something the Vancouver Board of Trade would not support?

[*Translation*]

M. Rezac: Seattle se trouve à un peu plus de 100 milles d'ici, en ligne droite. Il faut compter environ trois heures en voiture ou en autobus, et un petit peu moins d'une heure, ou peut–être même 45 minutes, par avion.

M. Comuzzi: Ce que vous dites c'est qu'une proportion importante des participants à des croisières se rendent à Seattle par avion pour ensuite emprunter les routes pour aller de Seattle à Vancouver, et participer. . .

M. Rezac: C'est exact.

M. Comuzzi: Et vous pensez que le renforcement des ententes bilatérales visant ces autres centres améliorerait les choses et amènerait ces personnes à se rendre directement à Vancouver par avion, n'est–ce pas?

M. Rezac: Cela est évident. Si nous avions un service aérien direct à Phoenix, par exemple ou à Dallas–Fort Worth ou Atlanta, ce serait tout à notre avantage.

M. Comuzzi: Je vois. L'aéroport international de Vancouver est le deuxième aéroport canadien en importance. Vous n'avez pas parlé de fret dans votre exposé. Aimeriez–vous profiter de l'occasion qui vous est ici donnée pour nous parler de l'incidence des activités de fret à Vancouver et pour les transports aériens?

M. Rezac: Je serais ravi de vous en parler. Nous pensons qu'il y aurait un excellent potentiel de croissance pour le fret aérien s'il y avait de meilleures liaisons avec les États–Unis. Déjà, la liaison air–mer est assez bonne ici. La coordination avec le port de Vancouver pour le fret intermodal nous offre d'excellentes possibilités, et nous en profitons déjà. D'ailleurs, nous avons déjà eu quelques réussites inattendues dans le domaine du fret aérien: en effet, nous avons fait décharger des avions ici à Vancouver pour faire transporter les marchandises par camion jusqu'à Los Angeles à cause des retards qu'auraient occasionné le déchargement et le dédouanement des marchandises à l'aéroport international de Los Angeles. Nos membres nous disent qu'il y a un excellent potentiel à exploiter et qu'il conviendrait d'améliorer les services de fret aérien à Vancouver.

Comme vous le savez, la plupart des marchandises ne sont pas transportées par des avions de fret ni dans les soutes d'avions qui transportent principalement des passagers. Les améliorations apportées au service aérien direct entre le Canada et les États–Unis ne sauront qu'améliorer nos capacités en matière de fret aérien.

M. Angus: Messieurs, je tiens moi aussi à vous souhaiter la bienvenue devant nous aujourd'hui. Je vous suis reconnaissant d'avoir pris le temps de nous exposer vos opinions sur la question dont nous sommes saisis.

Permettez–moi de revenir sur la question du cabotage et de vous donner une définition. Il semble qu'il y en ait une demi douzaine qui se promènent, mais celle que nous utilisons en comité revient à ceci: il s'agit de permettre à un transporteur américain de prendre des passagers dans une ville canadienne et de les amener directement à une autre ville canadienne. Est–ce que cet aspect des ciels ouverts, soit le cabotage, est quelque chose que le Vancouver Board of Trade n'appuierait pas?

[*Texte*]

Mr. Rezac: It is true to say we would not support it. But just off the top, we would have difficulty with that, I think, pending more analysis, because our cost structure is so much different. In terms of fuel taxes and other tax loads, airport levies, labour costs and so on in Canada, if we have to compete with U.S. carriers, we want to make sure we are competing on an equal footing.

Mr. Angus: A second variation is what we are calling the mirror effect, and in fact it could have happened already because you have a carrier that services Vancouver to Chicago and, if it is the same carrier, Chicago to Toronto or Montreal. There is a fear that if we evolve into better use of the pre-clearance, particularly at a place like O'Hare, it is conceivable that an American carrier could undercut Canadian Airlines or Air Canada in terms of an east-west linkage by attracting people to travel Vancouver-Chicago-Montreal.

I appreciate the fact that you have not had the opportunity to really look at things in depth. What would your quick reaction be to that scenario? Do you think we should look for ways in which the new agreement would prevent that from occurring?

Mr. Rezac: I think we would certainly want to take a look at it. I am not in a position, not having studied it, to pass comment on it.

Let me say one thing. Thai International Airways, I am told, operate service from Seattle to Toronto for $256 return, economy. I think you would want to examine their cost structure compared to the cost structure of doing that in Canada and look for recommendations to reduce our costs which are, in fact, government-imposed costs. That is of some concern to me, but I cannot comment specifically on your question without further analysis.

• 1440

Mr. Angus: But in terms of your response, there are two ways to reduce the cost to the user. One is through streamlining operations, etc.; the other is through increased taxpayer assistance, and right now the Government of Canada is looking at raising the rates even more on their user-pay schemes, on hold until next year, to allow discussions to ensue. But there are only two options and—

Mr. Rezac: We run into this question all the time, Mr. Chairman, particularly in various industry sectors, and perhaps Jim is better qualified than I am to talk about that. But in fact, our international competitiveness in all spheres is being affected by government policy that has been undertaken without regard to its impact. I do not think we have any difficulty, in principle, with user-pay as a policy, but if we are the only ones in the world doing it, then it may mean, under

[*Traduction*]

M. Rezac: Il est juste de dire que nous n'appuierions pas cela. Je n'ai pas beaucoup réfléchi à la question, mais il me semble que la raison pour laquelle cela nous poserait des problèmes c'est que notre structure de coûts est très différente. Je songe aux taxes sur les combustibles et à d'autres taxes, aux redevances à verser aux aéroports, aux frais de main-d'oeuvre, etc., qui nous sont imposés au Canada; si nous allons devoir concurrencer des transporteurs américains, alors il faudrait être bien certain que nous sommes sur un pied d'égalité.

M. Angus: Une autre variante est ce que nous avons baptisé l'effet de miroir, et c'est d'ailleurs peut-être déjà chose faite, car vous avez un transporteur qui assure une liaison entre Vancouver et Chicago, et, si c'est le même transporteur, Chicago et Toronto ou Montréal. Si le dédouanement et les autorisations préalables se faisaient mieux, surtout à un endroit comme l'aéroport O'Hare, il est tout à fait concevable qu'un transporteur américain réduise ses prix pour doubler les lignes aériennes Canadien International ou Air Canada, pour ce qui est d'une liaison est-ouest, en proposant aux voyageurs de faire Vancouver-Chicago-Montréal.

Je comprends que vous n'ayez pas eu l'occasion d'examiner cela de façon approfondie, mais quelle serait votre réaction instinctive à ce scénario? Pensez-vous que nous devrions essayer de trouver le moyen d'empêcher que cela se produise avec la nouvelle entente.

M. Rezac: Je pense que c'est une question que nous aimerions examiner, mais ne l'ayant pas encore étudiée, je n'oserais pas me prononcer la-dessus.

Permettez-moi de dire une chose cependant. On me dit que la Thai International Airways offre la liaison Seattle-Toronto aller-retour pour 256$ en classe économique. Il ne s'agirait d'examiner la structure de leurs coûts, comparée à ce qu'elle est au Canada, et chercher à réduire nos propres frais d'exploitation, qui sont souvent imposés par le gouvernement. C'est l'une de mes préoccupations, mais je ne puis pas répondre en détail à votre question sans une analyse plus poussée.

M. Angus: Mais il y a deux façons de réduire les prix payés par les usagers: D'une part on peut rationaliser une exploitation etc., d'autre part faire payer davantage le contribuable. Or, le gouvernement fédéral envisage actuellement de relever encore plus les droits qu'il fait payer aux usagers, gelés jusqu'à l'année prochaine. Mais il n'y a que deux possibilités et. . .

M. Rezac: C'est un problème sur lequel nous butons tout le temps, monsieur le président, dans divers secteurs économiques et Jim est peut-être mieux qualifié que moi pour en parler. Mais, effectivement, notre compétitivité internationale, dans tous les domaines, souffre de politiques gouvernementales décidées sans que l'on ait réfléchi à leurs répercussions. Nous n'avons rien contre le principe de faire payer les usagers, mais si nous sommes les seuls au monde à

[*Text*]

freer trade in air bilaterals or anywhere else, that we are uncompetitive. So Thai International Airlines, I am told, operate a service from Seattle to Toronto at $256 return, economy. I think governments are beginning to become sensitive to this, but it is rather late in the game to do so.

So I think our caution is to be careful of what that would do in a scenario where we are competing with others and of whether that would put us out of the market. We have seen it in British Columbia, for example, where firms will tell us that it is so much easier to open a plant in the States since the land is cheaper, taxes are a lot less and labour costs are less. Under an 86¢ dollar that is the case, and some of those folks cannot see themselves ever opening a plant here in Canada again. My prediction is that they will when the dollar stabilizes to where we think it ought to be.

Governments have to be very cautious about deciding to impose a new levy holus–bolus. In fact, perhaps one of the better ways to ensure that we continue to create jobs is to have the consumers pay a larger proportion of tax revenues, as is anticipated under the GST, and allow businesses to get on with the business of competing and creating jobs for those consumers.

Mr. Angus: There is one other area I want to raise with you, and you talked a bit about it in dealing with airport congestion. It is no secret that Vancouver, although not as bad as Pearson, has a problem in terms of having very little flexibility left, if any.

I put a question to Mr. Eyton this morning and I will put it to you again, but obviously you will respond from a different context. Assuming no expansion at this time—you have the environmental hearings, and it will take time, should they prove there would be no negative impact on the environment, for any airport expansion to occur, so we are talking about the near term—if it came down to trading off existing domestic or international access to Vancouver airport in order to get new north–south access—in other words, Canadian or Air Canada would have to drop a couple of domestic runs into and out of Vancouver in order to free up the slots so they could serve one of the new city pairs or what have you—would the board of trade be willing to accept that as a reality, certainly in the near term, and which would you prefer? Do you have a sense that the economic impact of the north–south travel would be greater than the domestic travel, and that it may be the Canadian partner or the Air Canada subsidiary that would be giving up its slots as opposed to the majors and that therefore it would have an effect on your internal B.C. travel into Vancouver? I am sure you get revenue from that as well.

Mr. Rezac: Mr. Chairman, the board of trade is not prepared to accept as a reality that the airport will not expand to meet the opportunities. If that were to be the case, then I think you would see communities such as Bellingham

[*Translation*]

le faire et que l'on généralise en même temps les échanges, notamment en matière de transport aérien, nous cessons d'être compétitifs. Par exemple, on me dit que Thai International Airlines offre un vol aller–retour en classe économique Seattle–Toronto à 256$. J'ai l'impression que les pouvoirs publics commencent à prendre conscience de cela, mais il est déjà un peu tard.

Il s'agit donc de voir quelles seraient les répercussions d'une telle politique dans un monde de libre concurrence et si nous ne nous retrouverions pas évincés du marché. Nous le voyons constamment en Colombie–Britannique, par exemple, où les entreprises nous disent qu'il est tellement plus facile d'implanter une usine aux États–Unis, où les terrains sont moins chers, où la fiscalité est plus légère et où la main–d'oeuvre est à meilleur marché. C'est vrai, avec un taux de change de 86c. certaines de ces entreprises ne peuvent envisager de jamais ouvrir de nouveau une usine ici, au Canada. J'ai prédit qu'elles le feront lorsque le dollar se stabilisera au niveau où nous pensons qu'il devrait être.

Les pouvoirs publics doivent être très prudents avant d'imposer un nouveau prélèvement général. De fait, la meilleure façon d'assurer la création d'emplois sera peut–être de faire payer aux consommateurs une plus grande part de leur fiscalité, ainsi que le fait la TPS, et de laisser les entreprises livrer bataille sur le marché et créer des emplois pour ses consommateurs.

M. Angus: Il est un autre domaine que je voulais aborder avec vous, et vous l'avez déjà mentionné lorsque vous avez parlé de la congestion de l'aéroport. Ce n'est un secret pour personne que Vancouver ne possède presque plus de flexibilité, ou même pas du tout, même si son aéroport n'est pas aussi embouteillé que Pearson.

J'ai posé une question à monsieur Eyton ce matin et je vous la pose aussi, mais vous allez manifestement y répondre dans une perpective différente. À supposer qu'il n'y ait pas d'expansion de l'aéroport dans l'immédiat—il y aura une audience d'évaluation environnementale qui prendra du temps et si les conclusions étaient positives, c'est–à–dire que l'agrandissement de l'aéroport n'aurait pas d'impact négatif sur l'environnement, à court terme, s'il fallait choisir entre des liaisons intérieures ou l'accès international à l'aéroport de Vancouver de façon à pouvoir ouvrir de nouvelles liaisons nord–sud—en d'autres termes, Canadian ou Air Canada devrait abandonner un certain nombre de liaisons intérieures au départ et à destination de Vancouver pour pouvoir desservir une des nouvelles paires de villes—est–ce que la Chambre de commerce accepterait cela, dans l'immédiat, et quelle option préféreriez–vous? Est–ce que l'intérêt économique des liaisons nord–sud sera supérieur à celui des liaisons intérieures, sachant que nos partenaires canadiens ou la filiale d'Air Canada devrait renoncer à l'une de ces liaisons plutôt que l'une des grandes compagnies, ce qui se répercuterait sur l'une des liaisons intérieures de la Colombie–Britannique. Je suis sûr que ces dernières sont lucratives également.

M. Rezac: Monsieur le président, la Chambre de commerce n'est pas disposée à admettre que l'aéroport ne puisse pas être agrandi pour faire face à un accroissement de trafic. Si c'était le cas, vous verriez des localités comme

[*Texte*]

moving in to fill in the gap. That is already beginning to happen. Bellingham has service to a number of points in the U.S. It is a fine airport. The runway has been extended to 7,200 feet. There is 727 service to places like San Diego and San Francisco and so on. Bellingham is in many respects a very easy location for Vancouver travellers to go to in order to catch a flight.

• 1445

Mr. Angus: My point, though, is that we cannot wave a magic wand today and have a new runway for you. It is going to take five to seven to ten years—I am guessing, but I suspect this—in terms of construction time, plus the environmental things. You are not going to get a new runway this summer.

The minister has talked about a phase-in of whatever we come up with in terms of open skies and whatever Canada and the U.S. come up with. Between now and when you have the export expansion, you cannot have it both ways. You cannot get both, because if you do then your line-ups, your costs to the carriers, the costs to the passengers, and the lost time for business people will increase. So you must either continue with the status quo or shift the status quo and drop some domestic routes or services in order to pick up the north-south ones.

Does the board of trade have an opinion on which is the best, economically speaking, for the Greater Vancouver area?

Mr. Rezac: The board of trade is of the opinion that under a local airport authority, should the government be successful in negotiating an air bilateral with the U.S., in fact we will have the capacity in place and time to look after that.

I remind the committee that the Alaska Highway was built in seven months. Our public hearings will take place in January or February of this year. We expect to have a decision by mid-year. Even if that slipped to the end of next year, I think by 1995 the capacity would be in place.

I also remind the committee that we are going through an economic downturn and it is our expectation that the pressure on the airport will be ameliorated in the short term. It is the medium term we are concerned about, but we would be delighted if we could have a whole bevy of new air bilaterals in place by 1994 and 1995. We think that under a local airport authority a new runway could be in operation by then.

Mr. Schneider: I can guess at the answer to my first question, but I think it is more important to have it written down than to have just an opinion. It is about the delays incurred with people coming into Vancouver airport from outside-of-Canada destinations. Could you be a little more explicit as to what some of these delays might be?

Mr. Rezac: In terms of time?

Mr. Schneider: Yes.

Mr. Rezac: A member company of the board of trade tells us that his airline has one extra airplane in inventory for the purpose of looking after delays at Vancouver International Airport. So that is one extra airplane.

[*Traduction*]

Bellingham combler le fossé. Cela a déjà commencé. Billingham a des vols vers plusieurs destinations américaines. C'est un bon aéroport. On vient de porter sa piste à 7,200 pieds. Il y a des vols par 727 vers des destinations telles que San Diego, San Francisco, etc. Bellingham, à bien des égards, est un aéroport tout aussi pratique que celui de Vancouver pour les voyageurs.

M. Angus: Mais ce que je veux dire c'est que nous ne pouvons pas d'un coup de baguette magique vous donner une nouvelle piste dans l'immédiat. Il faudra attendre cinq, sept ou dix ans—j'en ai bien l'impression—pour que les travaux soient achevés, plus l'évaluation environnementale. Vous n'aurez pas une nouvelle piste l'été prochain.

Le ministre a parlé d'une ouverture graduelle du ciel canadien aux compagnies américaines. D'ici l'agrandissement de l'aéroport, vous ne pourrez pas faire les deux. Vous ne pourrez avoir les deux, car sinon vos files d'attentes, avec les frais qui en résultent pour les transporteurs et les passagers, plus le temps perdu par les hommes d'affaires, s'accroîtront. Il faut donc soit continuer avec le statu quo, soit l'abandonner et renoncer à certaines liaisons intérieures pour les remplacer par de nouvelles liaisons nord-sud.

Aux yeux de la Chambre de commerce, laquelle des deux options serait préférable, sur le plan économique, pour l'agglomération de Vancouver?

M. Rezac: Nous considérons que, si nous disposons d'une administration aéroportuaire locale, si le gouvernement parvenait à négocier un nouvel accord bilatéral avec les États-Unis, nous aurions la capacité voulue, en temps et lieu.

Je rapelle au comité que la Route de l'Alaska a été construire en sept mois. Nos audiences publiques se dérouleront en janvier ou février de cette année. Nous pensons avoir une décision d'ici l'été. Même s'il fallait attendre jusqu'à la fin de l'année, je pense que nous aurions la capacité voulue en 1995.

Je rappelle également au comité que nous traversons une période de ralentissement économique, ce qui devrait soulager dans l'immédiat l'aéroport. C'est le moyen terme qui nous préoccupe, mais nous serions ravis d'avoir toute une série de nouvelles ententes bilatérales de transport aérien en 1994 et 1995. Nous pensons que, avec une administration aéroportuaire locale, notre nouvelle piste serait prête d'ici là.

M. Schneider: Je peux deviner quelle sera la réponse à ma première question, mais je pense qu'il vaut mieux avoir les choses par écrit qu'une simple opinion verbale. Il s'agit des retards encourus par les passagers atterrisant à Vancouver en provenance de l'étranger. Pourriez-vous nous donner quelques précisions concernant la nature de ces retards?

M. Rezac: Du point de vue du temps perdu?

M. Schneider: Oui.

M. Rezac: Une de nos sociétés membres nous dit que sa compagnie a acheté un avion supplémentaire spécifiquement pour rattraper les retards survenant à l'Aéroport international de Vancouver. Cette compagnie a donc un avion de plus pour cette raison.

[*Text*]

You would be better off getting those statistics specifically from the airlines. But 1,000 minutes a day is one of the numbers that is commonly used. I would ask the research component of the committee to verify that before quoting me on it, but it is substantial. Virtually every single day there are delays at that airport. All of us who have travelled have experienced them. It is not unusual to sit on the ground for 20 or 30 minutes. You may not see it when you fly in and out, as the committee is, from elsewhere, because much of the delay takes place elsewhere. Aircraft are on the ground in Victoria, Seattle, Kelowna, Calgary, and Edmonton for up to half an hour or 45 minutes waiting for clearance to take off because their landing slot is not free.

Mr. Schneider: My question dealt more with travellers coming in from outside of Canada. How significant is the delay you are talking about dealing with customs and immigration clearance?

Mr. Rezac: In terms of customs and immigration, I do not have any quantified data with respect to delays. I know that if two 747s land at the same time then the customs and immigration facilities are overtaxed. We have a problem with sufficient in–transit capacity at the airport, which the airport is now addressing. Folks who carry on to Toronto, for example, do not have adequate facilities in which to be held without having to go through customs. In some cases they have to clear customs here when they are going elsewhere, and in other cases they have to clear customs in Canada even though their final destination is in the U.S. So some major improvements can take place in that area; there is no question.

• 1450

Mr. Schneider: You mentioned Bellingham appearing as a form of competition to Vancouver. You also mentioned the circle route earlier, which comes from South America and goes through to Vancouver, showing Vancouver as a natural centre point. Do you think Seattle or other highly populated areas in California could muscle in and push Vancouver out of that circuit?

Mr. Rezac: They are already doing so, Mr. Chairman. The fact that Thai International is flying from Bangkok to Seattle and on to Toronto tells you something. Our major competition is Seattle at this point. Portland is increasingly becoming interested in international air routes. But when Denver brings in their six new runways, if they ever get aviation fuel back on stream there, they will also be a major competitor with us.

Mr. Schneider: You stated earlier that it was appropriate for the bilateral to look after Canadian carriers, and I think your precise words were: it is entirely appropriate to look after the interests of Canada's air carriers. How would you reconcile a cautious approach to liberalization, which may be favoured by Canadian carriers, with the Vancouver Board of Trade's ambition?

[*Translation*]

Il vaudrait mieux demander ces chiffres directement aux compagnies aériennes. Mais 1,000 minutes d'attente par jour est un chiffre que l'on entend couramment citer. Il serait bon que les documentalistes du comité vérifient ce chiffre, mais je sais que les retards sont importants. Il y a des retards quasiment tous les jours dans cet aéroport. Tout ceux qui prennent l'avion en ont fait l'expérience. Il n'est pas inhabituel d'attendre au sol 20 ou 30 minutes l'autorisation de décolage. Vous ne vous en rendez peut–être pas compte lorsque vous, en tant que comité, atterrissez et décolez car une bonne partie de l'attente intervient ailleurs. Nos avions attendent au sol à Victoria, Seattle, Kelowna, Calgary et Edmonton pendant 30 ou 45 minutes l'autorisation de décoler, car il n'y a pas de possibilité d'atterrissage à Vancouver.

M. Schneider: Ma question intéressait plutôt le trafic international. Quelle est la durée de l'attente au contrôle de douanes et de police?

M. Rezac: Pour ce qui est du service de douanes et d'immigration, je n'ai pas de chiffres concernant l'attente. Je sais que si deux 747 atterrissent en même temps, les files d'attentes s'allongent. De même, la capacité d'accueil des passagers en transit est insuffisante, mais l'aéroport est en train d'y remédier. Il manque de place, par exemple, pour garder en transit les passagers à destination de Toronto, sans qu'ils aient à passer la douane. Parfois ils sont obligés de passer par la douane même lorsqu'ils continuent leur route vers une autre destination, parfois même ils doivent passer la douane canadienne alors même que leur destination finale est aux États–Unis. Il y aurait donc lieu d'apporter des améliorations importantes dans ce domaine, cela ne fait aucun doute.

M. Schneider: Vous disiez que Bellingham pourrait concurrencer l'aéroport de Vancouver. Je vais également mentionner la route circulaire, qui vient de l'Amérique du Sud en passant par Vancouver, dont Vancouver est en quelque sorte le point central naturel. Pensez–vous que Seattle ou d'autres régions densément peuplées de Californie pourraient évincer Vancouver de ce circuit?

M. Rezac: Cela a déjà commencé, monsieur le président. Le fait que la ligne Bangkok–Toronto de Thai International passe par Seattle est révélateur. Notre plus gros concurrent, aujourd'hui, est la ville de Seattle. Portland s'intéresse également de plus en plus aux lignes aériennes internationales. Mais lorsque l'aéroport de Denver mettra en service six nouvelles pistes, s'ils parviennent à jamais à y fabriquer de nouveau le kérosène, cette ville deviendra aussi un gros concurrent pour nous.

M. Schneider: Vous disiez tout à l'heure qu'il était opportun que l'accord bilatéral protège les transporteurs canadiens, et je crois que les termes précis que vous avez employés étaient: «il est tout à fait approprié de protéger les intérêts des transporteurs aériens canadiens». Comment conciliez–vous une approche prudente de la libéralisation, que souhaitent peut–être les transporteurs canadiens, avec l'ambition de la Chambre de commerce de Vancouver?

[*Texte*]

Mr. Rezac: One has to look very carefully at how... Governments tax or subsidize various industries in various ways. If I can use an analogy, we subsidize the dairy industry in Canada through marketing boards, so the consumer subsidizes the dairy industry. They do it in an entirely different way in the U.S., where the government subsidizes farmers directly. Thus, milk and cheese is 50% cheaper in the U.S.. So it is a different kind of subsidy. As you move into the question of air bilaterals, cabotage, and so on, it is very important to examine how the industry is taxed in Canada, how it is taxed in the U.S., and the lack of a tax.

When I was in Washington recently, for example, we found it passing strange that automobile gasoline is cheaper than Perrier water in the U.S. When you compare U.S. fuel prices to other prices around the world, you will find that the U.S. is subsidizing its entire industry through artificially low fuel taxes. They have social reasons for wanting to do that, which have to do with the Americans' love affair with the automobile and so on. But every single industry receives a subsidy of some kind in international terms, because if you compare fuel prices in the U.S. to those in Europe, Canada, Asia and so on, they are much lower.

So you have to examine some of those questions very carefully and you may have to negotiate very strongly. The evidence we had was that the U.S. is feeling increased pressure to increase fuel taxes with a view to making their industries as competitive as others are around the world or vice versa.

Mr. Schneider: To be fair, you would have to ask the United States—the people who have this love affair with their automobiles—whether they have the same love affair with the provision of medical services, etc. Do you think Canada has a subsidized fuel price on an international basis?

Mr. Rezac: On an international basis, our fuel prices are much higher than in the U.S., but much less than in Europe. Our fuel prices are probably reasonably competitive compared to other parts of the world except the U.S., but inasmuch as you are talking about an air bilateral with the U.S., I hope you would examine that question of fuel prices very carefully.

• 1455

Mr. Marchi: Since I was not here, I do not want to ask any questions.

Mr. Comuzzi: That has never stopped you before.

Mr. Rezac, you were talking about the congestion at Vancouver airport. I was looking at some numbers while you were talking about it. Does Vancouver airport have two runways or three? I am not sure.

Mr. Rezac: Vancouver International Airport has two runways; one is an intersecting runway. What we are looking for is a second parallel runway for 0826. There is also a stub-alpha, which light aircraft can use, which is the conversion of a taxi-way on the south side.

[*Traduction*]

M. Rezac: Il faut regarder de très près comment... Les gouvernements taxent ou subventionnent diverses industries de diverses façons. Si vous me permettez la comparaison, nous subventionnons l'industrie laitière canadienne par le biais des offices de commercialisation, de telle façon que le consommateur subventionne la production de lait. Nous le faisons selon un mécanisme entièrement différent de celui des États-Unis, où le gouvernement subventionne les producteurs directement. C'est pourquoi le lait et le fromage coûtent 50 p. 100 moins cher aux États-Unis. C'est donc une forme de subvention différente. S'agissant d'accords bilatéraux de transport aérien, de cabotage, etc., il est essentiel de voir comment l'industrie est taxée au Canada et comment elle est taxée aux États-Unis ou ne l'est pas.

Lorsque je me trouvais à Washington récemment, par exemple, j'ai trouvé très étrange que l'essence coûte moins cher aux États-Unis que le Perrier. Si vous comparez les prix du carburant américain aux prix ailleurs dans le monde, vous verrez que les États-Unis subventionnent la totalité de leur industrie par l'intermédiaire d'une taxe sur les carburants artificiellement faible. Cette politique repose sur des considérations sociales, qui tiennent à l'amour que les Américains portent à leurs voitures, etc. mais chaque secteur économique touche une forme de subvention quelconque, dans une perspective internationale, car si vous comparez les prix du carburant aux États-Unis à ceux de l'Europe, du Canada, de l'Asie, etc.. ils sont beaucoup plus faibles.

Il faut donc regarder de très près ces questions et négocier de façon serrée. D'après ce que nous entendons, des pressions croissantes s'exercent sur les États-Unis afin qu'ils relèvent leur taxe sur les carburants afin de ne pas défavoriser déloyalement ces entreprises par rapport à leurs concurrentes étrangères.

M. Schneider: Pour être équitable, il faudrait demander aux Américains—à ce peuple amoureux de ses voitures—s'ils portent le même amour à la fourniture de services de santé etc. Pensez-vous que, dans une perspective internationale, les prix du carburant canadien soient artificiellement bas?

M. Rezac: Dans l'échelle internationale, nos prix du carburant sont beaucoup plus élevés qu'aux États-Unis, mais bien inférieurs à ceux de l'Europe. Ils sont sans doute raisonnablement compétitifs comparés à d'autres parties du monde, à l'exception des États-Unis, mais si l'on parle de conclure des accords bilatéraux avec les États-Unis, j'espère que l'on tiendra compte de ce différentiel.

M. Marchi: Comme je n'étais pas là, je ne vais pas poser de questions.

M. Comuzzi: Cela ne vous a jamais empêché auparavant.

Monsieur Rezac, vous parliez de l'embouteillage de l'Aéroport de Vancouver. J'ai regardé quelques chiffres pendant que vous faisiez votre exposé. Est-ce que l'Aéroport de Vancouver a deux pistes ou trois? Je ne suis pas sûr.

M. Rezac: L'Aéroport international de Vancouver a deux pistes; l'une comporte une intersection. Ce que nous souhaitons, c'est une deuxième piste parallèle à la 0826. Il y a également une *stub-alpha* que les avions légers peuvent emprunter, qui est une piste de desserte transformée, du côté sud.

[*Text*]

Mr. Comuzzi: When discussing congestion around airports—I do not like to keep comparing—in Toronto the congestion is not so much congestion on the ground, but the congestion in the air, in and around the airport. Is it the same situation in Vancouver where the air space around the airport is congested, or is it the ground transportation facility? Is it air–side or is it ground–side? Where is the problem?

Mr. Rezac: We have a runway capacity problem in that IFR clearances require certain separation and when the weather is bad, of course, you cannot process as many aircraft as you can when the weather is good. So we have a runway capacity problem.

The federal Department of Transport has done some very commendable things to enhance that with the introduction of high–speed taxi–ways and so on, but at the end of the day we have an unusual mix of traffic compared with other single–runway airports—and essentially we are a single runway—such as Gatwick, because we do have so many feeders coming in from all over B.C., Seattle and so on. So we have a mix–of–traffic problem as well as a straight capacity problem.

Mr. Comuzzi: You said, Mr. Rezac, before you were a witness, that Vancouver has a strange mix of planes.

Mr. Rezac: But not inappropriate, I might add, given—

Mr. Comuzzi: No, not for this place. When you talk about the vision for Greater Vancouver, and as you and your colleagues foresee where you want to be and where you want to go, does that meet with the other areas in the province? Do you have the support of the other areas in the province?

Mr. Rezac: With respect to the development of the airport and increased capacity, the public hearings scheduled for January will see delegations from almost all the major communities coming to Vancouver, often led by mayors, to support the third runway because these communities, of course, are having difficulty making transportation links; they are missing aircraft when they are on their way to Toronto or to the Far East, or wherever, because of delays. So it is having a severe impact on every community in British Columbia.

One must remember that British Columbia is different from most provinces in many ways, but one way, of course, is that Vancouver has half the population of the province, so we are a major magnet in terms of transportation.

Mr. Comuzzi: Do you have any indication that there is an Asian airline or some airlines from Asia or from the Pacific Rim that are contemplating moving their head offices into the Vancouver area?

Mr. Rezac: I do not have any specific indication that any airlines are moving their head offices, but there is a major computer facility being moved to Vancouver that will serve the world–wide needs of Cathay Pacific, I believe it is. That is

[*Translation*]

M. Comuzzi: Lorsqu'on parle d'aéroports embouteillés—je n'aime pas tellement faire de comparaison—à Toronto l'embouteillage n'intervient pas tellement au sol, mais plutôt dans les airs, aux approches de l'aéroport. Est–ce la même chose à Vancouver, à savoir que c'est l'espace aérien aux abords de l'aéroport qui est congestionné, ou bien sont–ce les installations au sol? L'embouteillage est–il en l'air ou au sol? Où est le problème?

M. Rezac: Nous avons un problème de capacité des pistes en ce sens que les règles IFR exigent une certaine séparation entre les avions et, lorsque le temps est mauvais, on ne peut évidemment faire atterrir et décoller autant d'avions que lorsque la météo est bonne. Nous avons donc un nombre insuffisant de pistes.

Le ministère fédéral des Transports a fait des choses très louables pour améliorer les choses, avec l'introduction de voies de circulation à grande vitesse etc, mais, au bout du compte, notre trafic a une composition inhabituelle comparée à celle d'autres aéroports à piste unique—et c'est essentiellement ce que nous sommes, un aéroport à piste unique—tel que Gatwick, car nous avons tellement de petits porteurs qui desservent l'aéroport en provenance de toute la Colombie–Britannique, Seattle etc. Nous avons donc un problème de composition du trafic, en sus d'un problème de capacité pur et simple.

M. Comuzzi: Vous disiez, monsieur Rezac, avant le comité, que Vancouver possède un drôle de mélange d'avions.

M. Rezac: Mais qui n'est pas inadapté, je le précise, étant donné. . .

M. Comuzzi: Non, bien adapté à la ville. Mais pour ce qui est de votre vision du grand Vancouver, de vos projets d'avenir pour cette ville, est–ce que cela répond également aux voeux des autres régions de la province? Avez–vous l'appui des autres régions de la province?

M. Rezac: Pour ce qui est de l'expansion de l'aéroport et de son accroissement de capacité, au cours des audiences publiques prévues pour le mois de janvier, on verra défiler des délégations de la plupart des grandes localités, souvent dirigées par leurs maires, qui vont exprimer leur appui à une troisième piste car ces villes, bien entendu, ont du mal à instaurer des liaisons aériennes efficaces; leurs passagers manquent leurs avions lorsqu'ils veulent se rendre à Toronto ou en Extrême–Orient à cause des retards de Vancouver. Cela pénalise donc toutes les localités de Colombie–Britannique.

Il ne faut pas oublier que la Colombie–Britannique diffère des autres provinces, elle diffère sur plusieurs plans mais notamment du fait que Vancouver représente la moitié de la population de la province, si bien que nous sommes le noeud de communication majeur.

M. Comuzzi: Avez–vous des indications à l'effet qu'une compagnie aérienne asiatique ou que des compagnies aériennes d'Asie ou de la bordure du Pacifique envisagent d'installer leur siège social dans la région de Vancouver?

M. Rezac: Je n'ai pas d'indication précise en ce sens, mais Cathay Pacific va installer son centre informatique à Vancouver, qui desservira tous les besoins de la compagnie à l'échelle mondiale. Il y a tout un secteur économique, celui

[*Texte*]

one. We do have an entire industry that is looking very carefully at moving a number of corporate headquarters to Vancouver in the international maritime services area should we be successful in having legislation passed that would make it more competitive for those firms to be here. Of course, because they have other places to go—they can go to Connecticut, to Singapore, or London, England—one of the criteria companies always use is air transportation access.

Mr. Comuzzi: Was I correct in assuming from your prior evidence that this local airport authority, when and if it is in place...? Vancouver is not going to be hampered by the fact that you do not have the additional runway, or you do not have the terminal facilities or capabilities to enhance it to draw these industries into this community. Your groups have made the decision that under a local airport authority you will do that and you fully intend to make the facilities available to bring these people into this area. Regardless of the funding from the federal government, you will find the funding to do this.

• 1500

Mr. Rezac: Mr. Chairman, I cannot speak for the local airport authority. Mr. Johnson will do that very capably, I am sure. When it supported the notion of a local airport authority, the Vancouver Board of Trade contemplated that the private sector would be able to provide funding for those projects that made economic sense. It would not have to be a federal priority; it would not have to be a Treasury Board submission; it would be a submission to the board of directors and would involve discussions with bankers and so on. It is our expectation that the local airport authority would do that; indeed, that the board of trade would ask the local airport authority to do that.

Mr. Comuzzi: Thank you. I appreciate your frankness.

Mr. Belsher: Mr. Rezac, earlier you mentioned something about the tax structure. This morning CAIL mentioned that there were the corporate taxes and the capital leasing costs, and that leasing companies cannot set up in Canada and have the same advantages of taxation as they would within Canada itself. They also mentioned the fuel taxes.

Is it your opinion and the board's opinion that these things should be addressed before we enter into a bilateral agreement? That is on the finance side—another area—and transportation is the one that will deal with the bilateral agreement. Can they be done in parallel?

Mr. Rezac: Mr. Chairman, it is our wish that the committee find no reason for the government to delay these deliberations, and that this activity take place in parallel.

Mr. Belsher: As well, when they talked about delays in time, I know the local airport has records that show aircraft delays for the last several months. The committee could certainly get access to those if they wished. The records show how many minutes of delay per aircraft there is. I believe this is the only airport in Canada that has those kinds of records. If we contacted the airport manager those records could be forwarded to us.

[*Traduction*]

du transport maritime international, qui envisage très sérieusement d'installer un certain nombre de sièges sociaux à Vancouver si nous parvenons à promulguer une législation qui faciliterait leur compétitivité. Bien sûr, ces sociétés ont le choix d'autres villes encore—le Connecticut, Singapore, ou Londres—et l'un des critères de choix les plus importants sont toujours les liaisons aériennes.

M. Comuzzi: Votre position est-elle bien que si vous possédez de cette administration aéroportuaire locale l'assurance que... Vancouver ne se laissera pas paralyser par l'absence d'une piste supplémentaire, ni l'insuffisance de l'aérogare, vous comptez attirer ces industries. Vos membres ont pris la décision que, sous le règne d'une administration aéroportuaire locale, vous allez faire ceci et cela et que vous avez pleinement l'intention de vous doter de ces installations afin d'attirer ces entreprises. Vous trouverez vous-même les ressources pour le faire, quel que soit l'apport du gouvernement fédéral.

M. Rezac: Monsieur le président, je ne peux parler au nom de l'administration aéroportuaire locale. M. Johnson le fera de façon très compétente, je n'en doute pas. Le Vancouver Board of Trade, en se prononçant en faveur de l'idée d'une administration aéroportuaire locale, compte que le secteur privé financera les travaux économiquement viables. Il ne serait pas nécessaire que ce soit une priorité fédérale, et il ne faudrait pas demander les crédits au Conseil du Trésor; ce serait une décision du conseil d'administration qui s'adresserait aux banques, etc. C'est ce que nous attendons de l'administration aéroportuaire locale et ce que nous inviterons cette dernière à faire.

M. Comuzzi: Je vous remercie. Merci de votre franchise.

M. Belsher: Monsieur Rezac, vous parliez tout à l'heure de la fiscalité. Ce matin, la CAIL a parlé de l'impôt sur les sociétés, des frais d'immobilisation des sociétés de prêt bail, que celles-ci ne disposent pas des mêmes avantages fiscaux si elles ouvrent un bureau au Canada que si elles avaient leur siège au Canada même. Elles ont également mentionné les taxes sur le carburant.

À votre sens, et de l'avis de la Chambre de commerce, faut-il régler ces questions avant de conclure une entente bilatérale? Il y a d'une part l'aspect financier—premier problème—et l'aspect transport qui fera l'objet d'un accord bilatéral. Peut-on régler les deux en parallèle?

M. Rezac: Monsieur le président, nous souhaitons que le comité ne trouve nulle raison qui puisse inciter le gouvernement à retarder cette négociation et que cette activité se déroule en parallèle.

M. Belsher: Par ailleurs, lorsqu'on parle des retards, je sais que l'aéroport local a des statistiques indiquant le nombre de retards d'avion ces derniers mois. Le comité pourrait accéder à ces chiffres, s'il ne le souhaite. Ils indiquent le nombre de minutes de retard par avion. Je pense que Vancouver est le seul aéroport du Canada à tenir ce genre de statistiques. La direction de l'aéroport pourrait nous les communiquer.

[*Text*]

You also talked about a movement of people, that if once they were in Canada or the U.S. they were free to move... CAIL talked about post–clearance rather than pre–clearance, and you alluded to that as well. Have other boards of trade talked about this, or does it mainly emanate from out here on the coast?

Mr. Rezac: Mr. Chairman, to my knowledge this is not a subject that has been discussed in any detail by the Canadian Chamber of Commerce, for example, but it is something that has been of concern to us.

Incidentally, if we are talking continental clearance, we think people coming from the Far East should not have to go through Canadian customs if they are destined for the U.S.; they could go through U.S. customs when they arrive in San Francisco or Phoenix or wherever. We think that would be more desirable than having people deplane and having their baggage taken off here.

Mr. Belsher: Mr. Rezac, under the present bilateral agreement that we have with the Americans there is a tremendous imbalance between American and Canadian carriers in terms of business. The minister identified an imbalance of at least $500 million a year. The major airline before us this morning thought the figure was much greater than that. Does the board have any thoughts as to how we might address that imbalance when we enter into bilateral discussions?

Mr. Rezac: Mr. Chairman, notwithstanding that politically it will be a very difficult thing to do because of its popularity, some of that has to do with pre–clearance and the tremendous advantage this gives to U.S. carriers, who can take people with full clearance right into their hub and then on to their final destination.

Most Canadian carriers would require people to change terminals to catch an onward flight. If everybody had to go through post–clearance it would at least be a little bit more competitive. But that has to be one of the reasons.

Having said that, I would like to reiterate that business travellers sure like pre–clearance. Maybe the ultimate solution is to work out a formula with the U.S. whereby we require less intervention by customs and immigration for people travelling between Canada and the U.S. if they have the proper documentation. Thank you very much, Mr. Chairman.

• 1505

Mr. Pronovost: Mr. Rezac, in your view, what should be the priority of new lines between Vancouver and the United States with that open skies policy? Is there some specific line you have in mind that should, on a short–term basis, be implemented?

Mr. Rezac: Mr. Chairman, I appreciate the question, but I would deal with a question like that by asking my major members, which are airlines that fly down there, what the priority destination would be. I would prefer you refer that question to them. My answer would be the same.

[*Translation*]

Vous avez également parlé de la circulation des personnes, à savoir qu'une fois au Canada ou aux États–Unis, elles sont libres d'aller... CAIL a parlé de postdédouanement, plutôt que de prédédouanement, et vous y avez fait allusion également. Est–ce que d'autres chambres de commerce se penchent sur cette question, ou bien est–ce principalement une préoccupation ici, sur la côte?

M. Rezac: Monsieur le président, à ma connaissance la Chambre du commerce du Canada n'en a guère parlé de façon détaillée, mais c'est un point qui nous préoccupe.

Soit dit en passant, si l'on parle de dédouanement continental, par exemple, je pense que les passagers en provenance d'Extrême–Orient ne devraient pas avoir à passer les douanes canadiennes s'ils se rendent aux États–Unis; ils pourraient passer la douane aux États–Unis à leur arrivée à San Francisco, ou à Phoenix ou ailleurs. Nous pensons que ce serait mieux que d'obliger ces passagers à récupérer leurs bagages ici à Vancouver.

M. Belsher: Monsieur Rezac, dans le cadre de l'entente bilatérale actuelle avec les États–Unis, il y a un énorme déséquilibre entre le chiffre d'affaires des transporteurs américains et celui des transporteurs canadiens. Le ministre a parlé d'un déséquilibre d'au moins 500 millions de dollars par an. La grande compagnie aérienne qui a comparu ce matin estime que le déficit est encore plus élevé que cela. Auriez–vous des idées concernant la manière de redresser ce déséquilibre dans les négociations bilatérales?

M. Rezac: Monsieur le président, indépendamment des difficultés politiques que cela posera en raison de la popularité de ce mécanisme, le déséquilibre est dû en grande partie au prédédouanement et à l'avantage énorme que cela confère aux transporteurs américains, qui peuvent transporter leurs passagers prédédouanés directement vers leurs centres aéroportuaires régionaux et de là à leur destination finale.

La plupart des transporteurs canadiens devront obliger leurs passagers à changer d'aérogare pour prendre leur correspondance pour la destination finale. Si tout le monde devait passer par un postdédouanement, au moins le jeu serait un peu plus égal. Mais c'est certainement l'une des raisons.

Cela étant dit, il est bon de réitérer que les voyageurs d'affaires apprécient le prédédouanement. Peut–être la solution ultime serait–elle une formule bilatérale qui allègerait les formalités de douane et d'immigration pour les voyageurs entre le Canada et les États–Unis, pourvu qu'ils possèdent les documents voulus. Je vous remercie, monsieur le président.

M. Pronovost: Monsieur Rezac, à votre avis, à quelles liaisons nouvelles entre Vancouver et les États–Unis faudrait–il donner la priorité avec cette politique de ciel ouvert? Y a–t–il une liaison spécifique à laquelle vous songez, à court terme?

M. Rezac: Monsieur le président, j'apprécie la question, mais je pense qu'il faudrait commencer par demander à ceux de nos membres qui sont directement concernés, c'est–à–dire les compagnies aériennes desservant les États–Unis, quelle devrait être la destination prioritaire. Il vaudrait mieux leur poser la question directement car je donnerais la même réponse qu'eux.

[*Texte*]

Mr. Pronovost: Do you have any kind of idea of the impact that this kind of open skies policy could have on the tourism industry in Vancouver? Do you think it could have a significant impact?

Mr. Rezac: I think there is no question, Mr. Chairman, that with better air bilaterals between Canada and the U.S., it would have a very favourable impact on our tourism industry. We are in competition for tourism with Seattle, which is a wonderful destination in its own right. If someone is looking to visit the Pacific northwest and the U.S. we think there is tremendous appeal for the Seattle-Vancouver-Victoria triangle. We think it would be a highly desirable circumstance from the tourism perspective to have many, many more locations serviced from Vancouver to the U.S. and vice versa.

The Vice-Chairman: Mr. Rezac, thank you very much for your presentation. If you have something else to add, please go right ahead.

Mr. Rezac: I have one minor point to add, Mr. Chairman. I would like to point out that in 1980 the Vancouver International Airport had 6 international carriers. We now have 20, and many of those are from Europe and the Far East. So I think the growth in the U.S. has to come too.

The other area of potential I would like to mention is Alaska. Alaska is serviced almost entirely from the lower 48th. Its supply is mainly out of Seattle by air and by sea. In fact, Alaska Airlines headquarters is in Seattle. We have seen a lot of interest, by visiting Alaska, in establishing air links with Canada, directly Vancouver to Anchorage, Fairbanks to Vancouver to Juneau. I should hasten to point out that Alaska has taken some very important initiatives to open trade and traffic with the Soviet Far East. In fact, Alaska Airlines is scheduled to begin three-day-a-week scheduled service from Anchorage to the Soviet Far East next April, and that will be siphoned off down to Seattle and into the U.S. It could very easily come this way if we took a hard look at Alaska as a potential market, and those folks love to travel.

Mr. Belsher: Mr. Rezac or Mr. Matkin, in the bilateral negotiations that are going to commence for an update of what was done back in 1974, do you think the specialty services should be a complete part of this or should it be mainly kept only to the air traffic itself? There are a number of companies in the specialty services: fire-fighting, mapping, and spraying. Should it be all-encompassing or should each have its own special niche?

Mr. John Matkin (President and Chief Executive Officer, Business Council of B.C.): Mr. Chairman, to reflect the broad principles that the board of trade and the Business Council of B.C. support, in principle, the broader we can make the open skies impact, the better advantage we have. So we do not want to narrow the scope of the impact just to traffic. If we can open up some of the services as well, there are significant advantages to that.

[*Traduction*]

M. Pronovost: Avez-vous une idée des effets que cette politique d'ouverture pourrait avoir sur le tourisme à Vancouver? Pensez-vous qu'ils seraient appréciables?

M. Rezac: Il ne fait pas de doute, monsieur le président, que notre tourisme bénéficierait de meilleures liaisons aériennes avec les États-Unis. Nous sommes en concurrence avec Seattle sur le plan du tourisme, cette ville étant une destination merveilleuse par elle-même. Si quelqu'un envisage de visiter la côte nord-ouest du Pacifique et les États-Unis, nous pensons que le triangle Seattle-Vancouver-Victoria présente un attrait énorme. Nous pensons qu'il serait extrêmement souhaitable, dans la perspective du tourisme, que beaucoup plus de localités américaines soient desservies à partir de Vancouver, et vice-versa.

Le vice-président: Monsieur Rezac, merci beaucoup de votre exposé. Si vous avez quelque chose à ajouter, n'hésitez pas.

M. Rezac: J'ajouterai un point mineur, monsieur le président. Je voudrais signaler qu'en 1980, l'aéroport international de Vancouver comptait six transporteurs internationaux. Nous en avons aujourd'hui 20, dont beaucoup sont des compagnies européennes et d'Extrême-Orient. Je pense donc que la croissance américaine se fera également sentir chez nous.

L'autre région prometteuse dont je voudrais parler, c'est l'Alaska. L'Alaska est desservi presqu'entièrement à partir des États-Unis, surtout par air et par mer à partir de Seattle. De fait, le siège social d'Alaska Airlines est à Seattle. Nous avons constaté, lorsque nous sommes allés en Alaska, que l'on s'y montre très intéressé par l'établissement de liaisons aériennes avec le Canada, un vol direct Vancouver-Anchorage et Fairbanks-Vancouver-Juneau. J'ajoute que l'Alaska a pris quelques initiatives très importantes afin d'ouvrir le commerce et la circulation avec l'Extrême-Orient soviétique. De fait, Alaska Airlines commencera en avril prochain une desserte à horaire fixe entre Anchorage et l'Extrême-Orient soviétique, à raison de trois vols par semaine, et tout ce trafic va être siphonné par Seattle et les États-Unis. Si nous exploitions davantage les possibilités du marché de l'Alaska, nous pourrions facilement en attirer une partie, sachant que ces gens adorent voyager.

M. Belsher: Monsieur Rezac ou monsieur Matkin, dans les négociations bilatérales qui vont s'ouvrir pour remettre à jour l'Accord de 1974, pensez-vous qu'il faille englober les services spécialisés ou s'en tenir essentiellement au trafic aérien lui-même? Il y a un certain nombre d'entreprises de services spécialisés: lutte contre les incendies, cartographie, pulvérisation. L'Accord devrait-il tout englober ou bien faudrait-il négocier des ententes séparées?

M. John Matkin (président et directeur général, Business Council of B.C.): Monsieur le président, de façon générale le Board of Trade et le Business Council of B.C. sont en faveur de la plus grande libéralisation possible de la circulation aérienne. Il ne s'agit donc pas de restreindre les négociations au seul transport. Si l'on peut ouvrir également certains des services, ce serait très avantageux.

[*Text*]

• 1510

As Mr. Rezac has said, if the conditions are equal, then we are in favour; in other words, if there is a level playing-field, then we favour the open skies. But if the playing-field is not level. . .just as the Americans are reluctant to open their borders, having developed a whole new field of law called Super 301... The principle behind it is basically reciprocity. There has to be equality between what we give you over what we will let you have. In the specialty field, again I would say it is something you would also want to hear from the companies that are directly involved as to what the level playing-field is like.

Mr. Belsher: Does either of you gentlemen have any view on what the potential would be for the regional carriers? We think in terms of Air Canada and Canadian Airlines International as the main recipients within a bilateral arrangement, yet there are regional carriers across our country. Is there a potential for them in this bilateral arrangement?

Mr. Rezac: I would think so, Mr. Chairman. Take a look at Horizon Air, which is a U.S. regional, a subsidiary of Alaska Airlines. They have been very aggressive in establishing services to Canada. Also, Air B.C. has been very aggressive in establishing services to Portland. But again I would like to defer those questions to the presidents of Time Air and Air B.C. and so on. They can answer those questions better than I can.

The Vice-Chairman: Thank you very much, gentlemen. Your presentation was excellent. If you do have a further written submission you would like us to have a look at, please submit it and we will give it consideration.

Mr. Rezac: Thank you for having us.

Mr. Schneider: Mr. Chairman, do you not think it would help them if you gave them our deadline?

The Vice-Chairman: I thought it was understood that we have to report back by January 15.

Mr. Johnson, welcome. I am sorry to keep you waiting. We certainly are interested in your comments. From what Mr. Rezac has said with regard to the airport authority, we certainly look forward to your remarks. Welcome to the committee.

Mr. Chester Johnson (Chairman, Vancouver International Airport Authority): Mr. Chairman and members of the committee, I would like to thank you for the opportunity to speak to you on this very important issue, which I think we all agree has far-reaching consequences for Canada.

In 1927 the Department of National Defence and the City of Vancouver established a permanent municipal airport at the Sea Island site. Few of us predicted it would grow to be the second-busiest airport in Canada. This air traffic makes YVR one of the most important economic development centres in the province and indeed in western Canada.

[*Translation*]

Ainsi que M. Rezac l'a dit, si les conditions sont les mêmes, nous sommes pour; en d'autres termes, si le terrain de jeu est égal, alors nous sommes en faveur de la libéralisation. Mais si le terrain de jeu n'est pas égal. . .de même que les Américains sont réticents à ouvrir leurs frontières, puisqu'il viennent d'établir tout un nouveau régime intitulé «Super 301»... Celui-ci repose essentiellement sur le principe de la réciprocité. Il faut qu'il y ait égalité entre ce que l'on cède et ce que l'on reçoit. Pour ce qui est des services spécialisés, là encore il vaudrait mieux s'adresser directement aux sociétés intéressées pour déterminer quelles sont les conditions de la concurrence.

M. Belsher: Est-ce que l'un ou l'autre d'entre vous aurait une idée sur l'avantage de la libéralisation pour les transporteurs régionaux? Les principaux bénéficaires d'un accord bilatéral seraient Air Canada et Canadian Airlines International, mais nous avons également des transporteurs régionaux au Canada. Est-ce qu'un tel accord présenterait des avantages pour eux également?

M. Rezac: Je le pense, monsieur le président. Prenons Horizon Air, qui est une compagnie régionale américaine, une filiale d'Alaska Airlines; elle ouvre des lignes sur le Canada de façon très agressive. De même, Air B.C. a ouvert des liaisons de façon très agressive via Portland. Encore une fois, il faudrait poser la question au président de Time Air et Air B.C. etc. Ils sauront y répondre beaucoup mieux que moi.

Le vice-président: Je vous remercie infiniment, messieurs. Votre exposé fut excellent. Si vous avez d'autres écrits à nous soumettre, n'hésitez pas à nous les envoyer et nous en prendrons connaissance.

M. Rezac: Merci de votre invitation.

M. Schneider: Monsieur le président, ne pensez-vous pas qu'il serait utile de leur indiquer notre date limite?

Le vice-président: Je pensais qu'il savait que nous devons remettre notre rapport d'ici le 15 janvier.

Monsieur Johnson, soyez le bienvenu. Je regrette de vous avoir fait attendre. Nous sommes intéressés par ce que vous aurez à nous dire. Vu ce que M. Rezac a dit de l'administration aéroportuaire, nous sommes impatients d'entendre votre point de vue. Soyez le bienvenue parmi nous.

M. Chester Johnson (président, Vancouver International Airport Authority): Monsieur le président, membres du comité, je vous remercie de cette occasion de vous entretenir de cette question très importante dont tout le monde s'entend à reconnaître les conséquences lointaines pour le Canada.

En 1927, le ministère de la Défense nationale et la ville de Vancouver créèrent un aéroport municipal permanent sur le site de Sea Island. Peu d'entre nous aurions alors prédit qu'il deviendrait le deuxième aéroport du Canada en volume de trafic. Ce volume en fait l'un des plus importants centres de développement économique de la province et même de tout l'ouest du Canada.

[*Texte*]

In 1987 YVR generated $1.5 billion. The multiplier effect of indirect activity was approximately $2.7 billion. This accounts for just under 3% of the gross domestic product of the province. Today the Vancouver International Airport is more important to the B.C. economy than either coal or metal mining.

In terms of employment, approximately 14,000 jobs at the airport and in the community are directly related to its operations. Another 17,000 jobs are indirectly sustained by the airport. This is about 2.5% of all the jobs in B.C.

• 1515

In today's fast-moving world of international commerce, YVR is British Columbia's link to the global marketplace. As barriers to trade fall, the main cost of doing business becomes the transportation cost of getting product to market. This makes the efficiency, size and availability of air transportation infrastructure a prime consideration of business.

To keep pace and ensure that business in Canada has competitive access to global markets, we must do everything possible to reduce air transport costs and make our air transportation system more efficient. By the end of this century over 50% of the world's GNP will be generated in countries on the Pacific Rim.

British Columbia is perfectly situated to take advantage of this development. Compared to Los Angeles, the key U.S. gateway to the Pacific Rim, Vancouver is two to three days closer by ocean freighter to Japan. By air Vancouver is much closer to many of the high-growth economies in the Pacific Rim than Los Angeles or other key points of departure in the U.S. On the European side, flights from cities such as London to Vancouver are one and a half hours shorter than flights between London and Los Angeles. Vancouver's geographic location can make Canada a gateway and international distribution centre to these markets.

However, if Canada is going to take full advantage of this situation we must anticipate the demands that will be placed on our transportation infrastructure and take steps to meet those demands. As we head into the 1990s, it is clear that if British Columbia is going to maintain its standard of living, Vancouver International Airport will play an increasingly important role in the province's economy.

To help Vancouver International Airport meet this challenge, the Vancouver International Airport Transition Advisory Group was founded in the spring of 1988. It was mandated to manage the transfer of the operations of YVR from Transport Canada to a locally administered airport authority. This process will be completed when the formal transition of the airport takes place in the very near future.

[*Traduction*]

En 1987, l'aéroport a enregistré un chiffre d'affaires de 1,5 milliard de dollars. L'effet multiplicateur, c'est-à-dire les activités indirectes, valait environ 2,7 milliards de dollars. Cela représente presque 3 p. 100 du produit intérieur brut de la province. Aujourd'hui, l'aéroport international de Vancouver pèse plus lourd dans l'économie de la Colombie-Britannique que l'extraction du charbon ou des métaux.

Par ailleurs, l'aéroport donne du travail directement à 14,000 personnes, sur place et dans la localité. Dix sept mille autres emplois en dépendent indirectement, soit au total 2,5 p. 100 de tous les emplois de la Colombie-Britannique.

Dans le monde du commerce international en évolution rapide que nous connaissons aujourd'hui, c'est l'Aéroport international de Vancouver qui relie la Colombie-Britannique au marché planétaire. Au fur et à mesure que tombent les barrières au commerce, les frais de transport deviennent l'élément principal du coût d'acheminement d'un produit jusqu'à son marché. Ainsi, l'efficacité, la taille et la disponibilité de l'infrastructure du transport aérien devient une considération première.

Pour tenir le rythme et garantir aux entreprises canadiennes l'accès au marché global de manière concurrentielle, nous devons faire tout notre possible pour réduire les frais de transport aérien et rationnaliser encore davantage notre réseau. À la fin du siècle, les pays en bordure du Pacifique fourniront plus de 50 p. 100 du PNB mondial.

La Colombie-Britannique est idéalement située pour tirer parti de cette mutation. Comparée à Los Angeles, la principale porte d'entrée américaine, Vancouver est beaucoup plus proche de la bordure du Pacifique, puisque le voyage par mer entre Vancouver et le Japon prend deux ou trois jours de moins. Par la voie aérienne, Vancouver est beaucoup plus proche d'un grand nombre des économies en forte expansion de la bordure du Pacifique que Los Angeles ou d'autres grands centres américains de transport. Sur l'Europe, la durée du vol en des villes telles que Londres et Vancouver est inférieure d'une heure et demie à ceux des vols Londres-Los Angeles. La situation géographique de Vancouver peut faire du Canada une plaque tournante et un centre international de distribution en provenance et à destination de ces marchés.

Toutefois, si le Canada veut mettre pleinement à profit sa situation, il faut prévoir les exigences qui s'adresseront à notre infrastructure de transports et nous préparer à y répondre. Au moment où nous nous engageons dans la décennie de 1990, il est évident que si la Colombie-Britannique veut préserver son niveau de vie, l'Aéroport international de Vancouver va devoir jouer un rôle de plus en plus important dans l'économie de la province.

Pour aider l'Aéroport international de Vancouver à relever ce défi, on a mis sur pied au printemps 1988 le Vancouver International Airport Transition Advisory Group. Ce groupe a pour mandat de gérer le transfert de l'exploitation de l'aéroport de Transports Canada vers une administration aéroportuaire locale. Ce processus sera achevé, une fois transition officielle de l'aéroport accomplie; ce sera dans un avenir très proche.

[*Text*]

The authority's first priority will be the construction of the second runway, an absolute necessity if YVR is to meet the challenges of the 1990s. At present we are working with Transport Canada to ensure that all the environmental concerns are met before construction begins.

The local authority will also be doing all the marketing and administration of the Vancouver International Airport. It will be less constrained by national guidelines, and will be able to market YVR as the destination for international carriers. Local business and government will be consulted on the best ways to highlight the advantages of British Columbia to attract the type of business and investment that British Columbians want.

The airport authority firmly believes that with our central location Vancouver can help Canada meet the future with confidence by linking us to the world economic centres. But to accomplish this Vancouver must be able to compete with other airports in North America, and specifically those on the west coast of the United States. This is why Canada must proceed with its open skies policy.

The Vancouver Airport Authority realizes there are problems to overcome in the implementation of such a policy, and that it should be phased in over a number of years. For example, special consideration must be given to the protection of jobs in this vital sector. On the other hand, the protection of jobs at the expense of efficiency and competitiveness is nothing more than short-sighted political expediency, a path that will inevitably cause more job loss across the entire system in the future.

• 1520

The phase-in period should provide time to address the vital issues of cabotage, pre-clearance, and technology upgrading and compatibility. However, the phase-in period should not be misconstrued by carriers, caterers, or airport authorities as an opportunity to gain legislative protection. It should be a time to allow our national carriers to make the adjustment to open skies.

Our Canadian companies must compete in the world marketplace if they are going to survive, and any time of protectionism that allows them to operate with outdated ideas, management practice, or technology must be avoided. To paraphrase from author Kenici Ohmae's latest book: "It is clear that closed economies and markets do not encourage the improvement necessary to compete in today's global markets. . ." Governments around the world that have tried to protect markets and industries have failed.

How can Vancouver International Airport meet the challenges of the next century and compete as a key international gateway to the Pacific Rim if its carriers are constrained by treaty access to only a handful of centres in

[*Translation*]

La première priorité de l'administration sera de construire une deuxième piste, absolument indispensable si l'on veut que l'aéroport puisse relever le défi des années 1990. Nous travaillons à l'heure actuelle de concert Transports Canada pour remplir toutes les exigences environnementales avant le début des travaux.

L'administration locale se chargera également de tous les aspects commerciaux et administratifs de l'Aéroport international de Vancouver. Elle sera moins limitée par les lignes directrices nationales et pourra promouvoir l'aéroport comme destination auprès des transporteurs internationaux. Elle consultera les entreprises et les pouvoirs publics locaux quant à la meilleure façon de faire valoir les avantages de la Colombie-Britannique afin d'attirer le genre d'activités et d'investissements que les habitants de la province souhaitent.

L'administration aéroportuaire est fermement convaincue que la situation géographique centrale de Vancouver peut aider le Canada à affronter l'avenir avec confiance, en nous reliant aux centres économiques du monde entier. Mais, pour cela, Vancouver doit pouvoir soutenir la concurrence des autres aéroports d'Amérique du Nord, et particulièrement ceux de la côte ouest des États-Unis. C'est pourquoi le Canada doit poursuivre sa politique de libéralisation des transports aériens.

L'administration aéroportuaire a conscience du fait qu'une telle politique d'ouverture posera des problèmes qu'il faudra surmonter et qu'elle ne pourra être mise en oeuvre que graduellement. Ainsi, il faut accorder une attention spéciale à la protection des emplois dans ce secteur vital. Par contre, protéger des emplois aux dépens de l'efficacité et de la compétitivité n'est rien d'autre que de l'opportunisme politique peu clairvoyant, une solution qui accroîtra indubitablement les pertes d'emplois dans tout le réseau à l'avenir.

La période de mise en oeuvre graduelle devrait donner le temps de régler les questions cruciales du cabotage, du dédouanement anticipé ainsi que de l'amélioration et la compatibilité des techniques. Mais les transporteurs, les clients et les administrations aéroportuaires ne devraient pas s'imaginer, à tort, que cette période transitoire donnera l'occasion d'obtenir une protection législative. Elle devrait permettre à nos transporteurs nationaux de s'adapter aux ciels ouverts.

Nos entreprises canadiennes doivent concurrencer sur le marché mondial pour survivre, et il faut éviter toute période de protectionnisme qui leur permettrait de fonctionner en s'appuyant sur des idées, des pratiques de gestion ou des techniques désuètes. Pour paraphraser l'auteur Kenici Ohmae, dans don dernier voyage: «Il est clair que les économies et les marchés fermés n'encouragent pas l'amélioration nécessaire pour livrer concurrence sur les marchés planétaires actuels. . .» Les gouvernements du monde entier qui ont tenté de protéger leurs marchés et leurs industries ont échoué.

Comment l'aéroport international de Vancouver peut-il relever les défis du siècle prochain et rivaliser en tant qu'importante porte d'accès international aux pays du pourtour du Pacifique si ces transporteurs n'ont accès, par

[*Texte*]

the western U.S.? For Canada's air system to meet the challenges of the next century, it will have to face international competition on a level playing-field at home. The equivalent to our open skies proposal is being contemplated in Europe, and North America must keep pace if we are to be able to maintain our standard of living.

Now that I have left little doubt where the Vancouver Airport Authority stands on open skies, let me say that we recognize that this is a complex issue and many potential problems must be addressed. For this reason, we have struck an international air policy task force with representatives from the Freight Forwarders Association, the two major Canadian air carriers, Tourism B.C., the Vancouver Board of Trade, and the provincial Ministry of Transportation. Together, we are working to develop a common position on this very complicated issue, and the detailed position of the task force will be made public to this committee before the mid-December deadline.

Mr. Chairman, members of the committee, I thank you again for the opportunity to outline the position of the Vancouver Airport Authority on this very important issue.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Johnson.

Mr. Marchi: A warm word of welcome to Mr. Johnson from the committee. Thank you for your presentation.

On page 17 you say that one of the things the Vancouver International Airport must do in order to meet the aspirations and demands of the future is to compete with airports throughout North America, particularly the west coast in the United States. You said that is why the government needs to proceed with the open skies policy. My very fundamental question, first, is why you say that.

Second, we have heard for a number of days that "open skies" means different things to different people. Since your brief talks about the support of open skies and does not give us a specific view of how you define open skies, I am wondering if you may share with the committee what your perception is of an open skies arrangement with the United States.

• 1525

Mr. Johnson: Mr. Chairman, our committee, as I mentioned, will be submitting all the details and the consensus of the all the parties in this regard. I must point out that right now the American carriers have an advantage over the Canadian carriers in the western part of the United States. Darcy Rezac pointed out that international carriers going through Seattle and going to Toronto have the fare factoring. There is a tremendous difference in that. We look to the open air policy to open the traffic north and south. We will provide a very definite economic benefit to the Province of British Columbia in the final result.

[*Traduction*]

suite de traités, qu'à un petit nombre de centres de l'ouest des Etats-Unis? Pour que le réseau aérien canadien puisse relever ces défis, il devra faire face chez lui à la concurrence internationale sur un pied d'égalité avec les autres. L'Europe envisage l'équivalent de notre proposition de ciels ouverts et l'Amérique du Nord doit enboîter le pas si nous voulons maintenir notre niveau de vie.

Maintenant que je n'ai laissé planer aucun doute sur la position de l'Administration de l'aéroport international de Vancouver à propos des ciels ouverts, j'ajouterai que nous sommes conscients qu'il s'agit d'une question complexe et qu'il y a beaucoup de problèmes éventuels à régler. C'est pourquoi nous avons créé un groupe de travail sur la politique du transport aérien international formé de représentants de la «Freight Forwarders Association», de deux grands transporteurs aériens canadiens, de Tourisme Colombie-Britannique, de la Chambre de commerce de Vancouver et du ministère des Transports provincial. Ensemble, nous cherchons à établir une position commune sur cette question très compliquée, et notre position détaillée sera communiquée au comité avant l'échéance de la mi-décembre.

Monsieur le président, Messieurs les membres du comité, je vous remercie encore de nous avoir donné la possibilité d'exposer la position de l'Administration de l'aéroport international de Vancouver sur cette très importante question.

Le vice-président: Je vous remercie, monsieur Johnson.

M. Marchi: Le comité vous accueille chaleureusement, monsieur Johnson. Merci de votre exposé.

A la page 17, vous déclarez que l'une des mesures que doit prendre l'Aéroport international de Vancouver afin de combler les aspirations et les demandes de l'avenir, c'est de concurrencer tous les autres aéroports en Amérique du Nord, en particulier ceux de la côte ouest des Etats-Unis. Vous déclarez que c'est ce qui doit pousser le gouvernement à poursuivre la politique des ciels ouverts. La question très fondamentale que je me pose est la suivante: qu'est-ce qui vous amène à penser ainsi?

Par ailleurs, nous avons compris depuis quelques jours que le sens de «ciels ouverts» varie selon l'interlocuteur. Étant donné qu'il est question dans votre mémoire de l'appui aux ciels ouverts mais qu'on n'y trouve pas de définition de ce concept, j'aimerais que vous indiquiez au comité comment vous percevez un accord de ciels ouverts avec les États-Unis.

M. Johnson: Comme je l'ai indiqué, monsieur le président, notre comité présentera en détail la position de toutes les parties à cet égard. Je dois souligner que, pour le moment, les transporteurs américains sont avantagés par rapport aux transporteurs canadiens dans l'ouest des États-Unis. Darcy Rezac a fait remarquer que, dans le cas des transporteurs internationaux qui passent par Seattle et qui se dirigent vers Toronto, le tarif est pris en considération à titre de facteur, ce qui crée une différence énorme. Nous espérons que la politique des ciels ouverts ouvrira le trafic aérien au nord et au sud. En bout de ligne, la Colombie-Britannique en profitera indubitablement.

[*Text*]

I would like you to wait and see our technical answers to all the problems raised in our written report as submitted by the committee, if that is all right.

Mr. Marchi: It is certainly all right, but I would like to pursue, if you wish, at least today, a number of the areas specifically relating to the words you have tabled with the report. A couple of pages later, after saying that you are in favour of open skies, you also talk about probably the lengthiest phase–in in terms of over a number of years. My perception is that the government has a shorter phase–in time, although this committee is to recommend to the government the parameters, if you will. You talk about a long phase–in because you are assuming some difficulty with a short phase–in. Then you say there should be special consideration given to the protection of jobs, which I think is based on an assumption that is not in your report.

I am wondering if you can elaborate. It seems that your support for open skies is qualified, based on a long phase–in and on special protection on jobs. So you are attaching some conditions to the open skies concept, are you not?

Mr. Johnson: Yes, that is true. I think the Canadian carriers, to overcome the problems they will have under an open air policy, such as the number of aircraft that will be necessary, should be given time to adjust. They will have many problems. Whether or not two airlines can basically stay as competitors rather than form a joint venture or be one, I do not know. I think they will have to face some difficult times and difficult problems. Certainly they should be given time to develop the competitive area they need in order to get to that point. This is really what we are concerned about, and the jobs related to it.

Mr. Marchi: Would the authority be in favour of granting cabotage rights to American carriers in Canada?

Mr. Johnson: We feel Canadian carriers in the final analysis have to compete world–wide on a global basis. They cannot ignore this factor. Whether it is now or in the future, it is going to happen.

Mr. Marchi: The prospect of having American carriers in between our centres, vis–à–vis not only tying our air fares in terms of dollars but also our Canadian industry and the jobs attached, is not something you fear wide–open cabotage rights to American carriers will bring?

Mr. Johnson: It is going to cause problems; there is no question about it. When people can leave Vancouver and go to Bellingham or to Seattle and fly across the country and land in Toronto a hell of a lot cheaper than they can from Vancouver to Toronto, this is a fact of life. We have to accept it and we have to deal with the problem over the years. That is really what I am referring to, although I think the carriers must have time to be in the position to compete with American carriers. That is really where the time factor comes in. Whether it is a year or two years, I do not know. That is a subject I would like to defer to the Canadian airlines to...

[*Translation*]

Si vous le voulez bien, j'aimerais que vous attendiez de lire nos réponses techniques à tous ces problèmes dans le rapport écrit que présentera notre comité.

M. Marchi: Bien sûr, mais je voudrais approfondir, aujourd'hui tout au moins, quelques aspects qui ont précisément trait au contenu de votre rapport. Quelques pages plus loin, après avoir vous être déclarés en faveur des ciels ouverts, vous mentionnez ce qui constitue probablement la plus longue période de mise en oeuvre, car elle s'étendrait sur quelques années. J'ai l'impression que le gouvernement songe à une période moins longue, même si notre comité en recommande les modalités au gouvernement. Vous préconisez une longue période transitoire parce qu'une période plus courte poserait des difficultés, selon vous. Puis vous déclarez, qu'il faudrait accorder une attention spéciale à la protection des emplois, ce qui, à mon avis, repose sur une hypothèse qui n'est pas définie dans votre rapport.

Pouvez–vous apporter des précisions à ce sujet? Votre appui aux ciels ouverts semble conditionnel à une longue période de mise en oeuvre et à une protection spéciale des emplois. Ne posez–vous pas certaines conditions à l'idée des ciels ouverts?

M. Johnson: Oui, c'est vrai. On devrait donner aux transporteurs canadiens le temps de s'adapter, afin qu'ils puissent surmonter les difficultés, notamment le nombre d'appareils nécessaires, que fera surgir une politique de ciels ouverts. Les transporteurs auront de nombreux problèmes. Je ne sais pas si deux transporteurs aériens pourront demeurer des concurrents ou s'ils formeront une co–entreprise ou se fusionneront. Je crois que les transporteurs feront face à des temps difficiles et à des problèmes épineux. On devrait certainement leur donner le temps de mettre en place les services concurrentiels nécessaires pour en arriver là. C'est ce qui nous inquiète, ainsi que les emplois qui en découlent.

M. Marchi: Est–ce que l'Administration serait en faveur d'accorder aux transporteurs américains des droits de cabotage au Canada?

M. Johnson: Nous estimons que, en dernière analyse, les transporteurs canadiens devront livrer une concurrence internationale à l'échelle planétaire. Ils ne peuvent s'y soustraire. Un jour ou l'autre, cela finira par arriver.

M. Marchi: Vous ne craignez pas que des droits de cabotage accordés sans réserve aux transporteurs américains leur permettent d'assurer des liaisons entre nos centres et d'influencer non seulement nos tarifs aériens mais aussi notre industrie canadienne et les emplois connexes?

M. Johnson: Cela posera des difficultés, c'est certain. Il faudra s'habituer au fait que les gens pourront partir de Vancouver, aller à Bellingham ou Seattle et traverser ensuite le pays pour atterrir à Toronto à un prix nettement inférieur à celui du billet Vancouver–Toronto. Nous devons accepter cette réalité et y faire face au fil des années. Voilà vraiment ce à quoi je fais allusion, même si je pense que les transporteurs doivent avoir le temps de se mettre en position de concurrencer les transporteurs américains. C'est là que le facteur temps intervient. Faudrait–il un an ou deux, je ne saurais dire. C'est une question que je préfère laisser aux soins des transporteurs aériens...

[*Texte*]

• 1530

Mr. Marchi: You also talked about the loyalty of the travelling public. We have the almighty Canadian and American dollar, so that if you can provide a trip from point A to point B more cheaply, one school of thought says: I do not give a darn whether it is an eagle or a maple leaf or a beaver on the end of the airplane emblem; it is important in an economic sense. There are others who say it is more than just economics, that there is a feeling of Canadian identity or pride in flying a Canadian carrier to a destination. I wonder where you put the travelling loyalty.

Second, there are a number of Canadians who, rightly or wrongly, express an apprehension that American carriers follow less stringent safety controls than do Canadian carriers in a Canadian industry. I am wondering about your feelings on the safety factor.

Mr. Johnson: I feel the Canadian airlines, whether it is Canadian or Air Canada, have a good safety record. That is a known fact in the airline industry. For the travelling public—not businessmen, because I think businessmen take a different view of travelling back and forth across the country than the public at large—it is strictly dollars and cents. Although there are many fare structures in Canada that compete with the $256 fare from Seattle to Toronto, I do not think overall the Canadian public is necessarily going to use Canadian Airlines or Air Canada any more than they would use any American airline. For myself, I would rather travel Canadian airlines than U.S. airlines because of the service they give.

There are some checks and balances, but overall the bottom line is dollars and cents and what is the cheapest way to travel. That is what will take place over the next decade or two, and I do not care what anybody says, that is the most important factor we have to look at.

Mr. Marchi: I appreciate the comment about the safety of Air Canada and Canadian, but my question was more directed to whether you have the same comfort zone with American carriers and their American industry in terms of the safety standards they apply.

Mr. Johnson: I do not feel the standards are as high as they are in Canada.

Mr. Marchi: Would you therefore feel that in any bilateral negotiation, this variable or factor must be negotiated? If there is any justification in the feeling that somehow the standards need to be more tailored to what we as Canadians—

Mr. Johnson: Mr. Chairman, I think that must be taken into consideration by the technical people in any policy we open our airways to, but I am not qualified to answer such a question. Unless you are in that end of the U.S. airline industry, it is very difficult. My opinion is personal, from my travelling around the world. There are certain airlines I will travel on and certain airlines I will not travel on. That is through many years of using airline companies, but it is not based on fact. I think you have to get the facts from those who are able to answer that question.

[*Traduction*]

M. Marchi: Vous avez aussi évoqué la loyauté des passagers. Il y a un dollar canadien et un dollar américain tout puissants, de sorte que s'il est possible de se rendre du point A au point B à meilleur marché, certains estiment que le fait qu'un aigle ou encore une feuille d'érable ou un castor figure sur l'empennage n'a aucune espèce d'importance; ce qui importe, c'est le prix. D'autres pensent que le prix n'est pas le seul facteur; qu'on éprouve un sentiment d'identité et de fierté à voler sur les ailes d'un transporteur canadien. Je me demande où vous placez la loyauté des passagers.

Deuxièmement, certains Canadiens craignent, à tort ou à raison, que les transporteurs américains ne soient assujettis à des contrôles de sécurité moins sévères que ceux auxquels se soumettent les transporteurs canadiens dans l'industrie canadienne. Je me demande ce que vous pensez du facteur sécurité.

M. Johnson: Les transporteurs canadiens, que ce soit Canadien ou Air Canada, ont une bonne fiche de sécurité. C'est un fait reconnu dans l'industrie. Pour ceux qui font des voyages d'agrément—pas les gens d'affaires, parce que ces derniers ont une opinion différente de celle du grand public à propos des déplacements aériens au pays—, il n'y a que les dollars et les cents qui comptent. Malgré les nombreux barèmes tarifaires au Canada capables de rivaliser avec le tarif de 256$ de Seattle à Toronto, je ne crois pas que, dans l'ensemble, le public canadien volera nécessairement davantage sur les ailes de Canadien ou d'Air Canada que sur celles d'un transporteur américain. Quant à moi, je préférerais un transporteur canadien à un transporteur américain, en raison du service.

Divers facteurs entrent en jeu, mais dans l'ensemble, ce qui compte finalement, c'est le prix qui permet de se déplacer à meilleur marché. Nous en serons là dans une décennie ou deux et, malgré ce qu'en disent les autres, c'est le facteur le plus important dont nous devons tenir compte.

M. Marchi: Je vous sais gré de l'observation au sujet de la sécurité des vols d'Air Canada et de Canadien, mais ma question visait plutôt à savoir si vous vous sentez autant en sécurité avec des transporteurs américains et leur industrie américaine, compte tenu des normes de sécurité qu'ils appliquent.

M. Johnson: J'estime que leurs normes ne sont pas aussi élevées qu'au Canada.

M. Marchi: Estimez-vous que ce facteur devrait être pris en considération dans toute négociation bilatérale? S'il est justifié de penser que les normes doivent s'adapter plus ou moins à ce que nous, Canadiens. . .

M. Johnson: Monsieur le président, cet aspect doit être pris en considération par les techniciens dans toute politique qui ouvre notre espace aérien, mais je ne suis pas qualifié pour répondre. À moins de se trouver dans ce secteur de l'industrie américaine, c'est très difficile. J'ai une opinion personnelle, fondée sur mes voyages autour du monde. Je voyage sur les ailes de certains des transporteurs, mais il y a aussi des transporteurs que j'évite. Mes choix reposent sur les nombreuses années où j'ai voyagé en avion, mais non sur des faits. Je crois que vous obtiendrez les faits en posant la question à des gens qui sont en mesure de répondre.

[*Text*]

• 1535

Mr. Angus: Mr. Johnson, I thank you for appearing before us this afternoon and I appreciate that you will be in touch with us once your task force has met and gone through the issues in much the same way that we have. Perhaps our line of questions today may assist you in examining the issues.

I want to go back to cabotage. One of the members of your task force said to us this morning, Canadian Airlines, the company itself, regards proposals for cabotage with scepticism. They said they have not been able to identify sufficient benefits in the United States for Canada's airlines to justify the substantial risks in our domestic markets, nor do they see the need for cabotage in Canada as this market is very well served on a fully competitive basis and with prices that are lower than generally available in the United States and city pairs of the same size and distances apart.

They go on to say that our market is so small in comparison and the U.S. carriers are so much bigger, with strength derived from the financial, structural and cost advantages they detailed. They conclude, therefore, that it would take comparatively little effort or investment on their part—meaning the Americans' part—to achieve market dominance unless constraints were improved.

They go on at some length as being opposed to cabotage. Yet you have indicated—correct me if I am wrong—your personal feeling, as opposed to that of the organization you represent, that cabotage is inevitable in Canada, the cabotage of an American carrier carrying passengers from a Canadian city to another Canadian city.

Mr. Johnson: I believe that is the way the world is going and, in a global sense, yes.

Mr. Angus: From that sort of vision of the world that you see down the road, can you give us an indication of how many Canadian-owned carriers would exist in that kind of market?

Mr. Johnson: That is a very difficult question to answer. I honestly believe that in the years to come you will see one carrier out of Canada, rather than two, as an international, global factor.

Mr. Angus: One carrier out of Canada. Does that mean you foresee our still having two domestic carriers but a separate international?

Mr. Johnson: No, I do not.

Mr. Angus: Just one major carrier, period?

Mr. Johnson: That is correct.

Mr. Angus: Some of us believe that is the best-case scenario if we go to full cabotage, but that can be a debating point. We will never know until it happens, and let us hope it does not happen.

Mr. Johnson: I agree with that too.

Mr. Angus: Let me leave the matter of open skies and refer to one item in your presentation today. It ties back into the questions to and answers from the board of trade just prior to your appearance. It is with regard to the improvements at the airport.

[*Translation*]

M. Angus: Je vous remercie, Monsieur Johnson, de comparaître devant nous cet après-midi et je vous sais gré à l'avance de communiquer avec nous quand votre groupe de travail aura examiné les questions, un peu comme nous le faisons. Nos questions d'aujourd'hui vous aideront peut-être dans votre examen.

Je voudrais revenir au cabotage. Canadien, l'un des membres de votre groupe de travail, nous a déclaré être sceptique face aux propositions à ce sujet. Ce transporteur n'a pas pu trouver d'avantages pour les transporteurs canadiens aux États-Unis suffisants pour justifier les risques importants sur nos marchés intérieurs et il ne voit pas la nécessité du cabotage au Canada parce que le marché canadien est très bien servi sur une base tout à fait concurrentielle et à des prix inférieurs à ceux qui existent généralement aux États-Unis et dans des paires de villes de même grandeur et séparées par des distances identiques.

Il a ajouté que notre marché est très petit en comparaison et que les transporteurs américains sont beaucoup plus gros, leur puissance provenant d'avantages financiers, structurels et au niveau des coûts qu'il nous a exposés. Il conclut donc qu'il faudrait relativement peu d'efforts ou d'investissements de la part des Américains pour pouvoir dominer le marché, à moins que les contraintes ne soient accrues.

Il a expliqué en détail pourquoi il s'oppose au cabotage. Or ce que vous avez indiqué—reprenez-moi si j'ai tort—c'est votre opinion personnelle et non celle de l'organisation que vous représentez en affirmant que le cabotage, c'est-à-dire le fait qu'un transporteur américain transporte des passagers d'une ville canadienne à une autre ville canadienne, est inévitable au Canada.

M. Johnson: Je crois en effet que le monde se dirige dans cette voie, à l'échelle planétaire.

M. Angus: D'après cette vision du monde futur, pouvez-vous nous dire combien il y aurait de transporteurs canadiens dans ce genre de marché?

M. Johnson: Il est très difficile de répondre à cette question. Je crois sincèrement que, dans les années qui viennent, il y aura un seul transporteur canadien d'envergure internationale et non pas deux.

M. Angus: Un transporteur d'envergure internationale. Pensez-vous que nous aurons deux transporteurs nationaux et un transporteur international?

M. Johnson: Non.

M. Angus: Un seul transporteur important, c'est tout?

M. Johnson: C'est bien cela.

M. Angus: Certains d'entre nous estiment que c'est le mieux qui peut arriver si nous acceptons le cabotage complet, mais c'est discutable. Nous ne le saurons pas tant que cela ne sera pas arrivé; espérons que cela n'arrivera pas.

M. Johnson: Je suis d'accord avec vous.

M. Angus: Délaissons la question des ciels ouverts et revenons à un aspect de votre exposé d'aujourd'hui, qui est relié aux réponses que la Chambre de commerce nous a données dans son témoignage, juste avant le vôtre. Il s'agit des améliorations à l'aéroport.

[*Texte*]

Assuming that the whole move towards a local authority is completed, as you say, in the near future, and that you do move forward with a new runway, what is your understanding of how the funding for that new runway will be provided?

Mr. Johnson: We will be responsible for the funding of that third runway, and it will be done through revenue bonds in the same manner as is done in the United States all across that country. It will be our responsibility.

Mr. Angus: So you will be seeking money in the private sector, with some kind of rate of return to allow that to be paid off.

Mr. Johnson: That is correct.

Mr. Angus: Would you envisage a system where that could occur for the financing of specific public projects, whether it be a runway or a terminal building, or a highway, or school, or what have you, in the same way that specific project funding was secured from the private sector where there was a revenue base—maybe I should not have used highways or schools—without having to go to a local authority, or do you feel a local authority is a key element in that kind of financing?

Mr. Johnson: It has been done at Pearson where private sector money came in and developed Terminal 3, so I could not say it is not possible to do this in Vancouver. With the runways and taking the air side into account, the concessions on the ground side, the development, and the economic factors, it would be better to be under one authority rather than fractioned between many different bodies, but I am not saying it could not be done. If the numbers work and it makes sense from a bottom-line factor, yes, it could.

• 1540

Mr. Belsher: Mr. Johnson, thank you for coming here this afternoon. I can certainly tell you that I am cheering for the airport local authority and hoping they are able to get on with the job and that the environmental impact studies will not delay that either. So I trust that all the work that has been contributed from your group, as well as other organizations, will prove fruitful in the not-too-distant future.

You mentioned in your brief that a phasing-in period should not be misconstrued by carriers, caterers or airport authorities as an opportunity to gain legislative protection. Would you then favour our trying to see that the Canadian taxes on fuel and leasing and those types of tax structure would be changed so we can try to get. . .? Our airlines cannot possibly be on a level playing-field now, because we do things differently in Canada from the way they do them across the line.

Mr. Johnson: Mr. Chairman, I think the leasing factor will become a very important one. As you know, the tax laws in Canada were changed and the carriers in Canada would be at a direct disadvantage; there is no doubt about that. So that aspect has to be looked at very closely in conjunction with an open skies policy.

Mr. Belsher: Do you feel this would have to be done before we enter into the bilateral, or would it be carried on at the same time?

[*Traduction*]

En supposant que toutes les démarches en vue du transfert à une administration locale aboutissent dans un avenir proche, comme vous l'affirmez, et que vous contruisez une nouvelle piste, comment cette piste sera-t-elle financée?

M. Johnson: Nous serons responsables du financement de cette troisième piste et obtiendrons les capitaux à l'aide d'obligations, comme on le fait partout aux États-Unis. Ce sera notre responsabilité.

M. Angus: Vous chercherez donc du financement du secteur privé à un certain taux de rendement.

M. Johnson: Exactement.

M. Angus: Envisageriez-vous un mécanisme de financement de certains projets publics, que ce soit une piste, un aéroport, une autoroute, une école, que sais-je, de la même façon que l'on finance un projet précis auprès du secteur privé en accordant un rendement—je n'aurais sans doute pas dû parler des autoroutes et des écoles—sans devoir passer par une administration locale, ou bien estimez-vous que l'administration locale joue un rôle clé dans ce genre de financement?

M. Johnson: C'est ce qu'on a fait à l'aéroport Pearson, quand des capitaux privés ont permis d'aménager le «Terminal 3». Je ne peux donc pas affirmer que c'est impossible à Vancouver. Dans le cas des pistes et en tenant compte des activités aériennes, des concessions au sol, de l'aménagement et des facteurs économiques, il serait préférable de ne relever que d'une administration au lieu d'être fractionnés en divers organismes, mais je ne dis pas que ce serait impossible. Si les chiffres le démontrent et ont du sens du point de vue de la rentabilité, ça pourrait marcher.

M. Belsher: Je vous remercie, monsieur Johnson, d'être venu parmi nous cet après-midi. Je suis très favorable à une administration aéroportuaire locale. J'espère qu'elle pourra se mettre à l'oeuvre et que les études d'incidence environnementale ne seront pas retardées. J'espère aussi que tout le travail effectué par votre groupe, ainsi que par d'autres organismes, sera couronné de succès dans un avenir rapproché.

Vous mentionnez dans votre mémoire que les transporteurs, les clients et les administrations aéroportuaires ne devraient pas s'imaginer que la période de mise en oeuvre graduelle donnera l'occasion d'obtenir une certaine protection législative. Seriez-vous d'accord pour que nous tentions de faire modifier les taxes canadiennes sur le carburant, les concessions et ce genre de structure fiscale afin d'obtenir. . .? Nos transporteurs aériens ne peuvent fonctionner sur un pied d'égalité actuellement, parce que les choses se font différemment des deux côtés de la frontière.

M. Johnson: Je crois, monsieur le président, que les concessions deviendront un facteur très important. Vous le savez, les lois fiscales canadiennes ont été modifiées et les tansporteurs canadiens seraient nettement désavantagés, cela ne fait aucun doute. Il faut donc examiner cette question de très près, de concert avec une politique de ciels ouverts.

M. Belsher: Estimez-vous qu'il faudrait le faire avant de conclure une entente bilatérale ou en même temps?

[*Text*]

Mr. Johnson: I think it should be carried on at the same time and should be in place when the full effects of an open skies policy takes place. They must have the same playing–field; otherwise it will not work and will hurt our Canadian airlines. We must have the same playing–field as the Americans; otherwise we should not do so. That is my opinion.

Mr. Belsher: Mr. Chairman, I am sure we cannot be more definite than that on what Mr. Johnson has just stated.

Mr. Johnson: In saying that, Mr. Chairman, I would like to see it happen because it would be good not only for British Columbia, but for Canada in the future.

Mr. Belsher: We have heard about infrastructure and its availability, and you are, of course, very aware of the lack of infractructure at the airport here in British Columbia and of what is needed. Have you, in your organization, developed any ideas as to the allocation policy concerning the slots at the airport? Should this policy be part of a bilateral negotiation or should it be left purely to the carrier and to the airport authorities in each destination?

Mr. Johnson: Are you talking about the number of slots that are allocated, whether to Canadian carriers or U.S. carriers?

Mr. Belsher: There is that approach. But let me tell you that we heard from the Canadian Airlines people this morning that they thought about 87% of the slots at the main American airports are already on long–term leases. So with that many airports already preselected, so to speak, not much room is left for others to fly into those types of airports.

Mr. Johnson: I would answer that question in the same way that John Matkin answered a question when I was sitting in the back, in that we must have the same opportunities as the American airlines do and the availability has to be there. So what you are referring to is that there has to be an equal playing–field and that if there is not, we should not do it. That comes under the same category, in my opinion. If they are not prepared to give us the slots necessary, then they cannot expect the slots in Canada on the same basis. I do not know whether this answers your question, but as far as I am concerned, it has to be equal, and equal treatment both ways.

• 1545

Mr. Belsher: It does, Mr. Johnson.

Mr. Comuzzi: Thank you, Mr. Johnson, for making this presentation this afternoon. Like my colleague, Mr. Belsher, I have endorsed the local airport authority concept with some qualifications and I would like to talk to you about it. I do so personally; my personal preference is for local airport authorities.

Mr. Johnson: After spending three years doing this, I am glad to hear it.

Mr. Comuzzi: It appears that your group is fairly far advanced. You said the approval would be fairly quick or imminent. Then further on, you said today that you are quite prepared to arrange the necessary financing and to do what is

[*Translation*]

M. Johnson: Je crois que cela devrait se faire en même temps et être en place quand tous les effets d'une politique de ciels ouverts se feront sentir. Il faut que les règles du jeu soient identiques, sinon cela ne fonctionnera pas et nos transporteurs canadiens en souffriront. Nous devons avoir les mêmes règles de jeu que les Américains, sinon nous devrions nous abstenir. C'est là mon opinion.

M. Belsher: Je suis convaincu, monsieur le président, qu'aucune affirmation ne saurait être plus claire que celle de M. Johnson.

M. Johnson: Cela dit, monsieur le président, j'aimerais que nous nous dirigions dans cette direction parce que ce serait bon non seulement pour la Colombie–Britannique mais aussi pour le Canada.

M. Belsher: Nous avons entendu parler de l'infrastructure et de sa disponibilité. Vous êtes certainement au courant de la pénurie qui existe à l'aéroport ici en Colombie–Britannique ainsi que des besoins. Est–ce que notre organisme a des idées sur la politique d'attribution des créneaux ici l'aéroport? Est–ce que cette politique devrait faire partie des négociations bilatérales ou être laissée à la discrétion du transporteur et des administrations aéroportuaires à chaque destination?

M. Johnson: Faites–vous allusion au nombre de créneaux attribués soit aux transporteurs canadiens, soit aux transporteurs américains?

M. Belsher: Entre autres. Mais laissez–moi vous dire que les représentants de Canadien nous ont déclaré ce matin que, selon eux, 87 p. 100 des créneaux dans les grands aéroports américains sont déjà loués à long terme. Comme les choix sont déjà faits dans de nombreux aéroports, il n'y a pas beaucoup de place pour que d'autres transporteurs volent vers ces aéroports–là.

M. Johnson: Je répondrai à cette question comme l'a fait John Matkin quoand j'étais assis à l'arrière. Nous avons les mêmes chances que les transporteurs américains et il doit y avoir des disponibilités. Vous voulez donc dire que les règles du jeu doivent être identiques, sinon nous devrions nous abstenir. À mon avis, cela revient au même. S'ils ne sont pas disposés à nous donner les créneaux nécessaires, ils ne peuvent s'attendre que nous leur en donnions au Canada. Je ne sais pas si cela répond à votre question, mais en ce qui me concerne, il faut que les deux parties soient traitées sur un pied d'égalité.

M. Belsher: Vous y avez répondu, monsieur Johnson.

M. Comuzzi: Je vous remercie, monsieur Johnson, de votre exposé. Tout comme mon collègue, M. Belsher, j'ai appuyé l'idée d'une administration aéroportuaire locale, avec certaines réserves dont j'aimerais vous entretenir. Je le fais à titre personnel. Personnellement, je préfère les administrations locales.

M. Johnson: Après avoir consacré trois ans à ce dossier, je suis ravi de vous l'entendre dire.

M. Comuzzi: Il semble que votre groupe est assez avancé. Selon vous, l'approbation serait assez rapide ou imminente. Puis, vous déclarez que vous êtes disposés à trouver le financement et à prendre les mesures nécessaires

[*Texte*]

necessary to make Vancouver a very competitive airport structure to meet the needs your group and other groups in British Columbia feel are necessary to compete on a global scale. I think this pretty well reflects your position.

Are you familiar with the legislation now before the House of Commons? I think it is Bill C-85. I was disappointed in the qualifications I mentioned. Since it looks like you are going to be involved in producing the infrastructure in this area to compete, which is within the parameters of what we are discussing—

The Vice-Chairman: We are stretching.

Mr. Angus: There is a taxi waiting outside for you, Joe.

Mr. Comuzzi: There are some restrictions within the legislation on which I would like to get your comments. I think the restriction is that it brings the authority into accepting the "almost forever" as part of the Public Service. You have to keep honouring the agreements that are in place. You are bound to keep on the people who are transferred. It seemed restrictive to me insofar as letting a local airport authority function independently. Can I get your comments on that?

Mr. Johnson: You are right. One of the conditions of devolution is that any contracts. . . I think this is fair ball, because if a person has a contract, I think we are honour-bound to abide by that contract, whether it is for 5 years, 10 years or 20 years. If they have made a bad job, then they are not going to get the lease rental they should be getting. I am talking about Transport Canada.

I think basically we as part of that policy have to abide by and accept all factors. The employees are very important and they have to be treated accordingly. One of the conditions is the employee package we have to establish before the devolution takes place. It has to be accepted by Transport Canada. We are working on it very diligently. Our next move to Transport Canada in our negotiating process is to carry it out.

You are right. We have to and we will, and we will make it work. It is very simply that. As evolution takes place, it might not be the same. We will abide by whatever Transport Canada has at the time we take over the airport in its entirety.

• 1550

Mr. Comuzzi: You are going to accept all contractual obligations that go with the assumption of control of the ground side of the airport until such time as those contractual obligations cease, at which time you will. . .

Mr. Johnson: We will renegotiate with whomever. That is correct.

Mr. Angus: I want to suggest that I have been reading that same act a little differently. It is whatever collective agreement is in place for the term of that collective agreement. It could be one month, six months or two years. Quite frankly, that is one of the problems of turning over some very valuable people to a well-meaning organization that has a protection of only six months or a year, except for the pension side. That is the concern we have. So there is a

[*Traduction*]

pour que Vancouver possède un aéroport très concurrentiel afin de répondre aux besoins de votre groupe et d'autres groupes de la Colombie-Britannique qui sentent la nécessité de livrer une concurrence à l'échelle mondiale. Cela résume assez bien votre position.

Êtes-vous au courant du projet de loi déposé actuellement à la Chambre des communes? Je crois qu'il s'agit du projet de loi C-85. Je suis déçu des réserves que vous avez formulées. Étant donné que vous participerez probablement à la création d'une infrastructure concurrentielle, qui est visée par le thème de nos discussions. . .

Le vice-président: À la limite.

M. Angus: Un taxi vous attend à la sortie, Joe.

M. Comuzzi: Le projet de loi comporte certaines restrictions sur lesquelles j'aimerais avoir votre opinion. Il y a restriction du fait que l'administration est amenée à accepter les «presque éternels» de la fonction publique. Vous devez respecter les ententes en place. Vous êtes tenus de garder les personnes qui sont mutées. Cela me paraît restrictif parce qu'on ne laisse pas l'administration locale fonctionner de manière indépendante. Qu'en pensez-vous?

M. Johnson: Vous avez raison. L'une des conditions de la cession est que tous les contrats. . . cela me paraît équitable, parce que si quelqu'un a un contrat, nous sommes tenus de le respecter, que ce soit pour cinq ans, dix ans ou vingt ans. Si le travail a été mal fait, ces gens n'obtiendrons pas le bail qu'ils devraient obtenir. Je parle de Transports Canada.

Dans le cadre de cette politique, nous devons respecter et accepter tous les facteurs. Les employés sont très importants et ils doivent être traités en conséquence. L'une des conditions porte sur le programme relatif au personnel que nous devons mettre sur pied avant que la cession n'ait lieu. Ce programme doit être accepté par Transports Canada. Nous y travaillons avec beaucoup de diligence. La prochaine étape de nos négociations avec Transports Canada visera à le réaliser.

Vous avez raison. Il faut que cela fonctionne et nous prendrons les mesures qu'il faut pour y arriver. C'est aussi simple que cela. Avec le temps, les choses pourraient changer. Nous respecterons entièrement les règles que Transports Canada imposera au moment de la cession de l'aéroport.

M. Comuzzi: Vous accepterez toutes les obligations contractuelles qui découlent de la prise de contrôle des activités terrestres de l'aéroport jusqu'à ce que ces obligations cessent et alors. . .

M. Johnson: Nous renégocierons avec les intéressés. C'est exact.

M. Angus: J'ai l'impression que nous interprétons la loi différemment. Il est question des conventions collectives en place et pour la durée de ces conventions. Ce pourrait être un mois, six mois ou deux ans. Franchement, c'est là un des problèmes que pose le transfert de personnes de grande valeur à un organisme bien intentionné qui n'accorde qu'une protection de six mois ou un an, sauf pour ce qui est de la pension. C'est ce qui nous inquiète. Il y a donc une

[*Text*]

difference of opinion as to what the bill does. I wanted to make sure the record had my observations on it, even though we are not dealing with that bill here, are we?

The Vice–Chairman: I did not know we were into Bill C–85.

Mr. Marchi: Notwithstanding the musings of my friend and colleague, I still remain to be convinced, according to Bill C–85, about the move towards local authorities. I guess we will let that go for another time and another day.

For me, open skies has some similarities to the whole notion of free trade. Most Canadians would agree with trying to pursue more liberalized trade as the life blood of our country in terms of its economy and jobs. Many Canadians, however, would make a good argument for the type of trade arrangement that was negotiated by the government with the United States. In terms of open skies, everyone agrees that the more your airlines are in the other backyard, the greater the business, the greater the revenues, the greater the competition, notwithstanding the fact that there may be concerns with their planes coming into our backyard.

The other similarity is that there are those who, in the free trade analogy, support a sector by sector approach rather than a holus–bolus approach on the basis that you compete in sectors where the Canadian sector can do it well and without moving backwards to the detriment of the country. We heard from Conair this morning, who are against open skies and would be happy with the status quo. But rather than opening everything up, including the specialty side, there are some who have advocated a more sectoral approach, Canadian point to American point, where we try to open the skies where we can compete and it is justified. Since you signalled a general favouritism towards open skies rather than a holus–bolus approach, I wonder whether you can also conceive of a more sectoral approach as a way to safeguard the weaker side of Canadian industry.

Mr. Johnson: I have to say that I do not believe in protectionism for industry in any way, shape or form because I do not think in the final analysis you help them. Whether we like to think so or not, I think companies, especially in Canada, have to compete with the rest of the world. I think that is what we are talking about here.

I think we are just as good as the Americans. I do not think they are any better than we are. We have to put our minds to it. I think if you protect somebody they are inclined to get sloppy. There is lots of evidence in the world about that, and you know it just as well as I do.

Mr. Marchi: Yes, but you are against protectionism. I am just playing devil's advocate. You mentioned a level playing–field half a dozen times. We cannot have it both ways. I do not equate protectionism with shame. I believe in our Canadian enterprises, but I am also a realist in understanding that they have 10 times the population and 10 times the marketplace; they are 10 times bigger and 10 times richer. Therefore, there is perhaps the requirement for an

[*Translation*]

différence d'opinion à propos des effets du projet de loi. Je voulais m'assurer que mes observations à ce sujet sont consignées, même si nous ne discutons pas du projet de loi, n'est–ce pas?

Le vice–président: Je ne savais pas que nous discutions du projet de loi C–85.

M. Marchi: Malgré les réflexions de mon ami et colègue, je ne suis pas convaincu du bien–fondé de l'orientation vers les administrations locales, proposée dans le projet de loi C–85. Je crois qu'il faudra y revenir à un autre moment.

Pour moi, les ciels ouverts présentent des points communs avec le libre–échange. La plupart des Canadiens sont d'accord pour libéraliser les échanges afin de faire tourner l'économie de notre pays et de créer des emplois. Mais beaucoup de Canadiens pourraient présenter de solides arguments contre le genre d'accord de libre–échange qui a été négocié avec les Etats–Unis. En ce qui concerne les ciels ouverts, tous conviennent que plus nos avions se retrouvent dans la cour du voisin, plus les revenus augmentent, plus la concurrence grandit, malgré le fait que l'on peut s'inquiéter des avions du voisin qui atterrissent chez nous.

Les autres points communs sont que certains, pour reprendre l'analogie avec le libre–échange, favorisent une approche sectorielle au lieu d'une approche fourre–tout à la hâte, en soutenant qu'il faut livrer une concurrence dans les secteurs où les Canadiens ont du succès sans revenir en arrière au détriment du pays. Nous avons entendu ce matin des représentants de Conair qui s'opposent aux ciels ouverts et se contenteraient du statu quo. Mais au lieu de tout libéraliser, y compris les services spécialisés, certains ont préconisé une approche sectorielle, point par point, où nous tenterions d'ouvrir notre espace aérien et de livrer une concurrence dans les domaines où elle est justifiée. Etant donné que vous préférez les ciels ouverts à une approche fourre–tout à la hâte, je me demande si vous pouvez également imaginer une approche sectorielle comme moyen de protéger les secteurs faibles de l'industrie canadienne.

M. Johnson: J'avoue ne pas croire au protectionnisme pour l'industrie, peu importe la manière ou la forme, parce que, au bout du compte, on ne l'aide pas en agissant ainsi. Que cela nous plaise ou non, les compagnies, surtout au Canada, doivent rivaliser avec le reste du monde. C'est de cela qu'il s'agit, il me semble.

Nous sommes tout aussi bons que les Américains. Ils ne sont pas meilleurs que nous. Nous devons bien nous mettre cela en tête. Quand on protège les gens, ils ont tendance à se laisser aller. Il y a beaucoup d'exemples dans le monde entier et vous les connaissez aussi bien que moi.

M. Marchi: Oui, mais vous êtes contre le protectionnisme. Je me fais tout simplement l'avocat du diable. Vous avez répété une douzaine de fois que les règles du jeu doivent être identiques. On ne peut tout avoir. Le protectionnisme n'est pas une honte dans mon esprit. Je crois à nos entreprises canadiennes, mais je suis aussi réaliste et je comprends que leur population est dix fois plus nombreuse, leur marché dix fois plus grand; ils sont dix fois plus gros et

[*Texte*]

equalizer. I agree with you that I am proud of our Canadian airline industry as well, but I also happen to be a realist in seeing that there is a giant on the other side, and I hate sending dwarfs into battle with giants because I know how things may come out.

• 1555

When you said "no protectionism", the whole question of a level playing-field came in.

Mr. Johnson: Yes. "Level playing-field" means there has to be the same opportunity for Canadian airlines in the United States as the United States has in Canada. To me, when somebody is 10 times bigger and there are 10 times more people down there and we have the availability of picking off that business, it is a really significant challenge to Canadian industry to do that.

So I do not think that is a disadvantage; it just means we have to have the same opportunities as the American lines have coming this way. I guess that is really what I am talking about on the level playing-field, that they cannot have an advantage such as they have right now in pre-clearance and things like that. Our airlines have to have the same opportunity as the American airlines and play on the same ground, and I think we can beat them, quite frankly, in the final analysis.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Johnson, for your appearance here today and for your evidence in front of us.

Mr. Johnson: Thank you, Mr. Chairman and members.

The Vice-Chairman: The committee stands adjourned until tomorrow at 9 a.m. in Calgary, Alberta.

[*Traduction*]

dix fois plus riches. Il y a donc peut-être lieu de niveler les chances. Je suis d'accord avec vous et je suis fier de notre industrie du transport aérien, mais je suis aussi réaliste et je vois qu'il y a un géant de l'autre côté et je déteste envoyer des nains se battre contre des géants parce que je sais comment ces batailles se terminent.

Quand vous vous êtes opposé au protectionnisme, la question des règles du jeu a fait surface.

M. Johnson: Oui. Des règles du jeu identiques signifient que les transporteurs canadiens doivent avoir les mêmes chances aux États-Unis que les transporteurs américains au Canada. À mon avis, quand un pays est dix fois plus fort et que sa population est dix fois plus élevée et que nous avons la possibilité de nous emparer d'une part de son marché, cela représente un défi de taille pour l'industrie canadienne,

Je ne crois donc pas que cela soit un inconvénient; il faut seulement que nous ayons des chances identiques à celles qu'ont les transporteurs américains qui viennent chez nous. C'est à cela que je pense quand je parle de règles de jeu identiques; qu'ils ne peuvent jouir d'avantages comme ceux dont ils jouissent actuellement dans des domaines comme le dédouanement anticipé. Nos transporteurs doivent avoir les mêmes chances que les transporteurs américains et être soumis aux mêmes règles et, pour être franc, je pense que nous pouvons les battre, au bout du compte.

Le vice-président: Je vous remercie, monsieur Johnson, d'avoir comparu devant nous aujourd'hui.

M. Johnson: Merci, monsieur le président et messieurs les membres du comité.

Le vice-président: La séance est levée. Prochaine séance à 9 heures demain matin, à Calgary en Alberta.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des poste
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From Canadian Airlines International:

Rhys T. Eyton, Chairman and Chief Executive Officer;

Terence H. Francis, Senior Vice-President, Marketing and Sales;

Peter W. Wallis, Vice-President, Government and Regulatory Affairs.

From the British Columbia Aviation Council:

David R. Jacox, Past-President.

From Conair Aviation:

Les Kerr, President;

Barry Mardsen, Vice-President and General Manager.

From the Vancouver Board of Trade:

Darcy Rezac, Managing Director;

John Matkin, President and Chief Executive Officer of the Business Council of British Columbia.

From the Vancouver International Airport Authority:

Chester Johnson, President.

TÉMOINS

Des Lignes Aériennes Canadien International:

Rhys T. Eyton, président et directeur général;

Terence H. Francis, premier vice-président, Commercialisation et ventes;

Peter W. Wallis, vice-président, Affaires gouvernementales et réglementaires.

Du Conseil de l'aviation de la Colombie-Britannique:

David R. Jacox, président sortant.

De Conair Aviation:

Les Kerr, président;

Barry Mardsen, vice-président et directeur général.

Du Bureau de commerce de Vancouver:

Darcy Rezac, directeur administratif;

John Matkin, président et directeur général du Business Council of British Columbia.

De l'Administration de l'aéroport international de Vancouver:

Chester Johnson, président.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 5

Tuesday, November 27, 1990
Calgary, Alberta

Chairman: Robert Corbett

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 5

Le mardi 27 novembre 1990
Calgary (Alberta)

Président: Robert Corbett

Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on

Canada–United States Air Transport Services

Procès-verbaux et témoignages du Comité spécial sur les

Services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

RESPECTING:

Order of Reference relating to Canada–United States Air Transport Services

CONCERNANT:

Ordre de renvoi relativement aux services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

35366—1

SPECIAL COMMITTEE ON CANADA-UNITED STATES AIR TRANSPORT SERVICES

Chairman: Robert Corbett

Vice-Chairman: Ken Atkinson

Members

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Président: Robert Corbett

Vice-président: Ken Atkinson

Membres

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, NOVEMBER 27, 1990
(8)

[*Text*]

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met in Calgary, Alberta, at 9:00 o'clock a.m. this day, the Vice-Chairman, Ken Atkinson, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From the Calgary Transportation Authority*: John Burns, Chairman; Don Brownie, Executive Director. *From Intera Information Technologies*: Brian Bullock, President and Chief Executive Officer; Ken Grandia, Vice-President, Aviation Services; Dave Murray, Director of Maintenance.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990, relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

Don Brownie made an opening statement and, with the other witness from the Calgary Transportation Authority answered questions.

At 10:22 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:45 o'clock a.m., the sitting resumed.

Brian Bullock made an opening statement and, with the other witnesses from Intera Information Technologies, answered questions.

By unanimous consent, it was agreed,—That, when the Committee is adjourning from place to place in Canada, the television cameras be permitted to film short clips of the Committee's proceedings.

Questioning of the witnesses from Intera Information Technologies resumed.

At 11:50 o'clock a.m., the Committee adjourned until 1:30 o'clock p.m. this day.

AFTERNOON SITTING
(9)

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met in Calgary, Alberta, at 1:39 o'clock p.m. this day, the Vice-Chairman, Ken Atkinson, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 27 NOVEMBRE 1990
(8)

[*Traduction*]

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à Calgary (Alberta), à 9 heures, sous la présidence de Ken Atkinson (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *De l'Administration des transports de Calgary*: John Burns, président; Don Brownie, directeur exécutif. *De Intera Information Technologies*: Brian Bullock, président et chef de la direction; Ken Grandia, vice-président, Services d'aviation; Dave Murray, directeur de la maintenance.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les Etats-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

Don Brownie fait un exposé puis, avec l'autre témoin de l'Administration des transports Calgary, répond aux questions.

À 10 h 22, la séance est suspendue.

À 10 h 45, la séance reprend.

Brian Bullock fait un exposé puis, avec les autres témoins de Intera Information Technologies, répond aux questions.

Par consentement unanime, il est convenu,—Que dans sa tournée pancanadienne, le Comité autorise la télévision à filmer de courtes séquences de ses audiences publiques.

L'audition des témoins de Intera Information Technologies se poursuit.

À 11 h 50, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 13 h 30.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(9)

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les Etats-Unis se réunit à Calgary (Alberta), à 13 h 39, sous la présidence de Ken Atkinson (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Witnesses: *From the North West Geomatics*: J. Fred Welter, President and General Manager. *From the Calgary Convention and Visitors Bureau*: Peter Walsh, Chairman of the Board.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990, relating to Canada–United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

Fred Welter made an opening statement and answered questions.

Peter Walsh made an openning statement and answered questions.

At 3:03 o'clock p.m., the Committee adjourned to 9:00 o'clock a.m., Wednesday, November 28, 1990, in Edmonton, Alberta.

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

Témoins: *De North West Geomatics*: J. Fred Welter, président et directeur général. *Du Calgary Convention and Visitors Bureau*: Peter Walsh, président du Conseil.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les Etats–Unis (*voir les Procès–verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

Fred Welter fait un exposé et répond aux questions.

Peter Walsh fait un exposé et répond aux questions.

À 15 h 03, le Comité s'ajourne jusqu'au mercredi 28 novembre, à 9 heures, à Edmonton (Alberta).

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, November 27, 1990

• 0900

The Vice-Chairman: Colleagues, we should begin.

I must say that we are pleased to be here in Calgary. We are resuming consideration of the Canada-United States air transport services agreement. We have the Calgary Transportation Authority, with Mr. John Burns. Mr. Burns, perhaps you could introduce the gentlemen with you. We look forward to your presentation.

Mr. John Burns (Chairman, Calgary Transportation Authority): With me is Don Brownie, Executive Director of the Calgary Transportation Authority. Don will be making the presentation this morning.

Mr. Don Brownie (Executive Director, Calgary Transportation Authority): Thank you, Mr. Chairman, and thank you to other members of the panel. We may have another gentleman sitting with us. Mr. Bruce McDonald, Director of the Calgary Economic Development Authority, indicated earlier that he might accompany us up here. He may be along, if it is all right with you people.

I want it known at the outset that we also represent the Calgary Economic Development Authority in our presentation. It is our intention simply to read our position into the record. We have about a 10-page brief. We do not think it will take very long. This will ensure that we get the points across in the way they should be presented so there is no confusion.

The Vice-Chairman: That would be fine.

Mr. Brownie: This brief is submitted by the Calgary Transportation Authority, otherwise known as the CTA, and responds to the invitation for submissions extended by the committee on Canada-United States air transport services. It also speaks to the broader mandate of the ministerial task force on international air policy, otherwise known as the Rothstein task force.

The CTA is a joint body of the City of Calgary and the Calgary Chamber of Commerce and represents the local public interest on intercity transportation matters. Calgary has always viewed itself as a medium-sized, land-locked community to which air service improvements do not necessarily accrue automatically. The original impetus for the CTA was a quest for improved international air service. In the ensuing years, Calgary has lobbied successfully for scheduled service to numerous destinations in Europe and the United States.

It is noteworthy, for example, that Calgary enjoys as many as 20 weekly scheduled non-stop flights to three or four European gateways, an impressive accomplishment for a city with a population of 700,000. It is also noteworthy that

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 27 novembre 1990

Le vice-président: Chers collègues, nous devrions commencer.

Je dois dire que nous sommes très heureux d'être ici à Calgary. Nous poursuivons nos travaux sur l'accord relatif aux services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis. Nous entendrons aujourd'hui M. John Burns, qui représente l'Administration des transports de Calgary. Monsieur Burns, vous pourriez peut-être nous présenter votre collègue. Nous avons hâte d'entendre votre exposé.

M. John Burns (président, Administration des transports de Calgary): J'ai avec moi M. Don Brownie, qui est directeur général de l'Administration des transports de Calgary. C'est Don qui va vous présenter notre exposé ce matin.

M. Don Brownie (directeur général, Administration des transports de Calgary): Je tiens tout d'abord à remercier le président et les autres membres du comité. Il est possible que M. Bruce McDonald, qui est directeur de la Calgary Economic Development Authority, se joigne à nous, si vous êtes d'accord, puisqu'il avait indiqué plus tôt son intention de nous accompagner ici.

Je tiens à souligner dès le départ que nous représentons également la Calgary Economic Development Authority. Nous avons décidé de lire tout simplement notre mémoire pour le compte rendu. Ce mémoire compte environ 10 pages; cela ne devrait donc pas être trop long et cela nous permettra d'exposer notre point de vue de façon à ce qu'il n'y ait aucune confusion.

Le vice-président: Ce sera parfait.

M. Brownie: Si l'Administration des transports de Calgary, connue également sous le sigle CTA, a décidé de préparer ce mémoire, c'est pour répondre à l'invitation du Comité sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis, mais également pour faire suite au mandat plus général du groupe de travail ministériel sur la politique aérienne internationale, qu'on appelle également le groupe de travail Rothstein.

La CTA est une agence conjointe de la municipalité et de la Chambre de commerce de Calgary, et elle représente les intérêts de la population locale en ce qui concerne le transport interurbain. Calgary s'est toujours considérée comme une collectivité de taille moyenne, sans accès à la mer, qui ne bénéficie pas toujours automatiquement des améliorations dans le domaine du transport aérien. À l'origine, la CTA a donc été formée pour promouvoir l'amélioration du service aérien international. Au cours des années qui ont suivi, Calgary a négocié avec succès l'obtention de services réguliers vers de nombreuses destinations européennes et américaines.

Il convient de noter par exemple que l'on compte maintenant jusqu'à 20 vols réguliers sans escale vers trois ou quatre villes carrefours européennes, ce qui constitue une réalisation impressionnante pour une ville de 700,000

[*Text*]

Calgary exhibits the highest propensity for air travel amongst major Canadian cities as expressed by the number of enplaned/deplaned passengers per capita. This has been assisted by Calgary's major head-office role, its relatively high income structure and its position as the closest airport gateway to Banff, Lake Louise and the Rocky Mountains.

Regarding the present setting, although Calgary has achieved a degree of success in the international air passenger market, it has done so in an environment characterized by strict economic regulation and little formalized input from the communities.

Scheduled air service between nations is governed by a system of treaties that dictate to varying degrees the cities that will be served, the fares that will be charged and the amount of airline capacity that will be offered in the market. These treaties are modelled on the 1944 Chicago Convention and attempt to achieve a balance of economic benefits between the contracting nations, rather than primarily focusing on the needs of the travelling public and the economic benefits they might represent.

Moreover, these agreements are renewed only on an infrequent basis and therefore fail to keep pace with developing commercial opportunities between nations. Indeed in one U.S. study, it has been estimated that the absence of a new treaty between Canada and the United States has resulted in an annual loss of benefits to airport communities in the order of $9 billion. The situation becomes even more critical when one considers the constraints imposed by the existing treaty on evolving opportunities under the Canada–U.S. Free Trade Agreement.

• 0905

It is also important to note that most conventional treaties to which Canada is a party tend to focus on the larger Canadian cities of Toronto, Montreal, and Vancouver. While it is recognized that these cities may offer appeal in terms of overall market size, there is insufficient flexibility built into the agreements to respond to attractive opportunities at other communities when they arise. As a practical matter, it would be advantageous in the present circumstances to have the flexibility to shift some of the congestion away from the gateway cities of Toronto and Vancouver.

A related concern is the extent to which route awards under existing treaties are based on factors other than the market itself. We cite the example of the 1988 Alberta–Tokyo award, where the route alignment finally chosen failed to recognize the superior appeal of Calgary, Banff, and the Rocky Mountains to the Japanese tourist and the business traveller. In short, there is a requirement for a more flexible approach to international air service that will respond to the

[*Translation*]

habitants seulement. Il faut faire remarquer également que les habitants de Calgary sont les plus grands adeptes du transport aérien, parmi toutes les grandes villes canadiennes, comme le montre le nombre de passagers transportés par habitant. Les nombreux sièges sociaux qui se trouvent à Calgary, les revenus relativement élevés de sa population à proximité de Banff, du lac Louise et des Rocheuses ont contribué à cet état de choses.

Jusqu'ici, bien que Calgary ait réussi à s'implanter avec un certain succès sur le marché international du transport aérien des voyageurs, elle a dû composer avec un environnement qui se caractérise par une réglementation économique stricte et un faible apport officiel des collectivités.

Les services de vols réguliers internationaux sont régis par tout un ensemble de traités qui dictent jusqu'à un certain point quelles seront les villes desservies, les tarifs imposés et la capacité des compagnies aériennes offerte sur le marché. Ces traités sont établis sur le modèle de la Convention de Chicago, qui date de 1944, et constituent une tentative pour équilibrer les avantages économiques qui en découlent pour les nations contractantes, plutôt que de s'attacher d'abord et avant tout aux besoins du public voyageur et des avantages économiques que cela peut représenter.

En outre, ces accords ne sont renouvelés que sporadiquement et ne reflètent donc pas l'évolution des échanges commerciaux entre les nations. En fait, d'après une étude effectuée aux États-Unis, il semble que l'absence d'un nouveau traité entre le Canada et les États-Unis ait entraîné pour les collectivités qui comptent un aéroport, une perte de profits d'environ 9 milliards de dollars. Et cette situation est encore plus critique si l'on tient compte des contraintes qu'impose le traité actuel en ce qui concerne les nouvelles possibilités qui s'ouvrent en vertu de l'Accord canado-américain de libre-échange.

Il est également important de souligner que la plupart des traités conventionnels dont le Canada est signataire se concentrent surtout sur les grandes villes canadiennes, à savoir Toronto, Montréal et Vancouver. Nous reconnaissons bien sûr que ces villes sont intéressantes en raison de l'importance de leur marché global, mais nous estimons que les accords ne sont pas suffisamment souples pour répondre aux possibilités nouvelles des autres collectivités. Pour des raisons pratiques, il serait avantageux, dans l'état actuel des choses, de disposer de la souplesse suffisante pour atténuer quelque peu la congestion des villes carrefours comme Toronto et Vancouver.

Nous sommes également préoccupés de voir à quel point les trajets sont accordés, en fonction des traités actuels, selon des facteurs qui n'ont rien à voir avec le marché lui-même. Prenons par exemple le cas de la liaison Alberta–Tokyo annoncée en 1988; le trajet qui a finalement été choisi n'a pas tenu compte de l'intérêt particulier que Calgary, Banff et les montagnes Rocheuses présentent pour les touristes et les hommes d'affaires japonais. En bref, il faut davantage de

[*Texte*]

ever-changing needs of the market, adequately complement new trade initiatives, and recognize the underlying needs of the communities.

Affected parties: It is the view of the CTA that while a more liberal international air policy would yield significant overall benefits in areas of economic development and tourism, there are certain parties that would be impacted by such changes and whose interests must be addressed in the process.

One group that stands to be impacted by any policy change is, of course, the Canadian carriers. While the domestic market has undergone deregulation, the Canadian carriers have not had the same opportunity as, say, their U.S. counterparts to adjust to their new environment and achieve the resulting cost reductions and productivity gains. Moreover, the Canadian carriers are subject to a different set of cost factors from their foreign competitors, and in certain circumstances this works to their disadvantage.

For example, in comparison to their U.S. counterparts, the Canadian carriers experience higher fuel prices and user charges and lower rates of capital cost allowance. The difference in fuel prices is largely due to federal and provincial tax. These higher costs will have to be reduced before the Canadian carriers can compete effectively in an open transporter market.

Another factor that affects the competitiveness of Canadian carriers is their inability to access foreign hubs and to operate these on the same footing as their foreign competitors. This may be overcome through the granting of traffic rights beyond the hubs in the form of coterminal destinations, Fifth Freedom rights, and perhaps even cabotage. No matter how the playing-field is levelled, it is important that any new policy contain mechanisms for adequately addressing these and other competitive issues.

Community input: A major failing of the present system of negotiating traffic rights between Canada and other countries is the lack of meaningful input afforded to the Canadian communities. Apart from the airlines themselves, the communities are the parties most affected by any decision relating to international air service.

Although Calgary has been successful for over 20 years in achieving some of its objectives through other more informal means, the communities in general have been rebuffed in their efforts to gain official status at bilateral air treaty negotiations.

In the past, when a Canadian community requested representation at treaty negotiations, the federal government expressed a concern that the granting of such status would unleash an unmanageable flood of similar requests from

[*Traduction*]

souplesse dans le domaine du transport aérien international afin de répondre aux besoins changeants du marché, de compléter adéquatement les nouvelles initiatives commerciales et de reconnaître les besoins sous-jacents des collectivités.

En ce qui concerne les parties touchées, la CTA est d'avis que, même si une politique de transport aérien international plus libérale entraînerait également des avantages importants dans le domaine du développement économique et du tourisme, il y a certaines parties qui seraient touchées par ces changements et dont les intérêts doivent être pris en considération.

Les transporteurs canadiens représentent bien sûr un des groupes susceptibles d'être touchés par tout changement de politique. Bien que le marché intérieur ait déjà été déréglementé dans une certaine mesure, les transporteurs canadiens n'ont pas pu, comme leurs homologues américains par exemple, s'ajuster à leur nouvelle situation, et réduire leurs coûts tout en augmentant leur productivité en conséquence. Par ailleurs, les transporteurs canadiens doivent assumer des coûts différents de ceux de leurs concurrents étrangers, et cela les dessert dans certains cas.

Par exemple, comparativement à leurs concurrents étrangers, les transporteurs canadiens doivent payer leur carburant plus cher, imposer des tarifs plus élevés et se contenter de déductions pour amortissement moins élevées. La différence dans les prix du carburant découle dans une large mesure des taxes fédérales et provinciales. Elle devra être réduite si l'on veut que les transporteurs canadiens puissent soutenir la concurrence dans une situation de marché libre.

Il y a aussi un autre facteur qui nuit à la compétitivité des transporteurs canadiens: c'est leur incapacité d'avoir accès aux plaques tournantes étrangères et d'y offrir les mêmes services que leurs concurrents étrangers. Ils pourraient surmonter cette difficulté s'ils avaient le droit de desservir des destinations situées au-delà de ces plaques tournantes, par exemple s'ils pouvaient desservir des aéroports coterminaux, disposer des droits relatifs à la cinquième liberté de l'air et peut-être même faire du cabotage. Quelles que soient les mesures prises pour imposer à tous les concurrents les mêmes règles du jeu, il est important que toute nouvelle politique contienne des mécanismes permettant de régler ces problèmes et les autres questions de concurrence de façon satisfaisante.

Participation de la collectivité: L'une des principales lacunes des mécanismes actuels de négociation des droits de trafic entre le Canada et les autres pays réside dans l'absence de participation réelle des collectivités canadiennes. À part les compagnies aériennes elles-mêmes, ce sont les collectivités qui sont le plus touchées par toutes les décisions portant sur le transport aérien international.

Bien que Calgary ait réussi depuis plus de 20 ans à atteindre certains de ses objectifs en ayant recours à des moyens plus ou moins détournés, la plupart des collectivités ont échoué dans leurs efforts pour obtenir un statut officiel dans les négociations bilatérales des traités relatifs au transport aérien.

Dans le passé, chaque fois qu'une collectivité canadienne demandait à être représentée à ces négociations, le gouvernement fédéral disait craindre que, s'il accédait à cette demande, il s'ensuivrait un torrent de demandes semblables

[*Text*]

other communities. However, it is public knowledge that a number of Canadian cities have now organized themselves under the Association of Canadian Airport Communities, a new body, for the purpose of lobbying for better international air service.

It is also worth noting that Calgary and the other three communities being considered for local airport control have organized themselves under the Canadian Airports Council, and one of their purposes will be to encourage improved airline service with the U.S. and other countries.

Accordingly, we propose that these interested groups be given the right to appoint an independent observer who would sit in on all international negotiations. The role of this individual would be to meet formally or informally with the Canadian negotiators, to offer market-oriented suggestions, and to report progress to the communities and review and develop strategy on new route proposals.

Freedom of entry: Until now, international air treaties have tended to be very restrictive with respect to traffic rights and to be renegotiated only at infrequent intervals. As a consequence, these agreements have failed adequately to complement developing commercial opportunities between countries. This is especially the case for Canada and the U.S., where the existing treaty is almost 17 years old and very specific in its route designations.

• 0910

In order for nations to capitalize fully on trading opportunities, it is absolutely essential that they have corresponding levels of scheduled air service. For example, it is unlikely that Canada will ever enjoy the full benefits of the Canada–U.S. Free Trade Agreement until the nation has a more liberal and responsive transborder air service regime. The same can be said for other trading partners with which Canada develops freer trading alliances in the future.

With respect to the Canada–U.S. and other international markets, it is the position of the CTA that there should be sufficient flexibility to permit scheduled air service to respond to the economic realities of the market on an ongoing basis. Ideally this would be achieved through an open skies arrangement that would permit the carriers of either flag to serve any transborder city pair as the market required. Failing this, the carriers and the community should have the ability to freely make application for a new service wherever and whenever there is a demonstrated need.

[*Translation*]

d'autres collectivités, qu'il serait impossible de satisfaire. Cependant, tout le monde sait qu'un certain nombre de villes canadiennes se sont maintenant regroupées au sein d'un nouvel organisme appelé Association of Canadian Airport Communities, dans le but de faire des pressions pour obtenir de meilleurs services de transport aérien international.

Il convient également de souligner que Calgary et les trois autres collectivités à qui l'on songe à accorder la gestion locale se sont regroupées au sein du Canadian Airports Council qui a notamment pour objet d'encourager l'amélioration du service aérien vers les États-Unis et les autres pays.

Par conséquent, nous proposons de donner à ces groupes intéressés le droit de nommer un observateur indépendant à toutes les négociations internationales. Cet observateur aurait pour rôle de rencontrer les négociateurs canadiens, officiellement ou officieusement, d'offrir des suggestions tenant compte des besoins du marché, de tenir les collectivités au courant des progrès accomplis, et d'examiner et d'élaborer des stratégies relatives aux nouvelles liaisons proposées.

Liberté d'accès: Jusqu'à maintenant, les traités sur le transport aérien international sont en général très restrictifs en ce qui concerne les droits de trafic et ne sont négociés que sporadiquement. Par conséquent, ces accords ne tiennent pas vraiment compte de l'évolution des échanges commerciaux entre pays. C'est tout particulièrement vrai pour le Canada et les États-Unis, puisque le traité entre ces deux pays remonte à près de 17 ans et que les liaisons autorisées y sont désignées de façon très précise.

Pour que les pays puissent vraiment profiter des ouvertures commerciales, il est absolument essentiel que les services aériens réguliers y soient équivalents. Par exemple, il est peu probable que le Canada puisse jamais profiter pleinement des avantages de l'Accord canado-américain de libre-échange tant qu'il n'aura pas adopté un régime de services aériens transfrontaliers plus libéral et mieux adapté aux besoins. Il en va de même pour les autres partenaires commerciaux avec lesquels le Canada conclura dans l'avenir des alliances de libéralisation des échanges commerciaux.

En ce qui concerne les échanges canado-américains et les autres marchés internationaux, la CTA est d'avis qu'il devrait exister assez de souplesse pour permettre un service de vols réguliers qui tienne compte des réalités économiques du marché, sur une base continue. Dans l'idéal, cela serait possible grâce à une entente sur l'ouverture des espaces aériens, qui permettrait aux transporteurs des deux pays de desservir n'importe quelle paire de villes, d'un côté à l'autre de la frontière, en fonction des besoins du marché. Autrement, les transporteurs et les collectivités devraient pouvoir être tout à fait libres de présenter une demande pour offrir un nouveau service chaque fois que le besoin s'en ferait sentir.

[*Texte*]

Globalization: Some analysts have argued recently that the Canadian market is incapable of sustaining two national carriers. It is the view of the CTA that Canadian Airlines and Air Canada must be maintained in the interests of preserving competition, and that the real future of the Canadian carriers may lie not so much in the domestic market but in the global environment.

In order for the Canadian carriers to thrive it will be necessary for them to build on new freedoms in the international market instead of handing off passengers to foreign carriers. Canadian carriers will also have to continue to build alliances with the carriers of other nations. For example, we believe Canada and the U.S. are moving gradually and we hope cautiously toward a continental air policy, and that there will be all kinds of opportunities for carriers that are aggressive and willing to seize on the occasion.

In order for Canadian carriers to achieve a strength and scale of operation that would enable them to survive internationally, it may be prudent for the federal government to consider relaxation of the 25% foreign ownership limit. While this would not mean relinquishment of Canadian control, it would lend financial strength to our Canadian industry and foster more international partnerships rather than destructive competition.

Cabotage: Cabotage is a right granted to a carrier of one nation to transport domestic traffic in another nation. It has been a topic of considerable debate in the Canada-U.S. treaty deliberations, and indeed in 1985 the Canadian negotiators proposed limited cabotage or fill-up rights as one way of redressing the perceived imbalance in the transborder market. It may also become an issue in post-1992 Europe if the European Community attempts to barter present freedom rights between EC countries as if they were cabotage rights.

Some Canadian interests argue that in the case of the U.S. market cabotage rights may be necessary to give Canadian carriers the strength they require beyond the U.S. mega-hubs. Others contend that if cabotage is allowed it would have to be done on a reciprocal basis, and that this would ultimately be destructive to Canadian carrier interests.

It is the position of the CTA that cabotage is an interesting proposition that should be given every consideration, particularly in the context of the Canada-U.S. market and present open skies discussions. However, it is not absolutely essential to a liberalized transborder market since it is entirely possible to allow unlimited entry between Canada and the U.S. without granting domestic rights within. Consequently, it is the view of the CTA that if the cabotage

[*Traduction*]

Internationalisation: Certains analystes ont affirmé récemment que le marché canadien était incapable de soutenir deux transporteurs nationaux. La CTA est plutôt d'avis que les Lignes aériennes Canadien International et Air Canada doivent continuer d'exister, afin de maintenir la concurrence, et que les possibilités d'avenir les plus intéressantes pour les transporteurs canadiens se trouvent peut-être non pas sur le marché intérieur, mais plutôt sur le marché mondial.

Afin que les transporteurs canadiens puissent prospérer, il leur faudra obtenir de nouvelles libertés de l'air sur le marché international pour ne pas être obligés de confier leurs passagers à des transporteurs étrangers. Les transporteurs canadiens devront également continuer à forger des alliances avec les transporteurs d'autres pays. Par exemple, nous croyons que le Canada et les Etats-Unis se dirigent graduellement, et prudemment, nous l'espérons, vers une politique aérienne continentale et que cela entraînera toutes sortes de possibilités pour les transporteurs dynamiques qui seront prêts à profiter de l'occasion.

Pour que les transporteurs canadiens puissent être assez forts pour survivre internationalement, et avoir des opérations assez diversifiées, il serait peut-être prudent que le gouvernement fédéral étudie la possibilité d'assouplir la limite actuelle de 25 p. 100 fixée pour la propriété étrangère. Cela n'obligerait pas le Canada à abandonner le contrôle des sociétés aériennes, mais notre industrie y gagnerait en force financière, et il pourrait en découler des associations internationales plus nombreuses, plutôt qu'une concurrence destructrice.

Cabotage: On désigne par «cabotage» le droit accordé à un transporteur étranger d'assurer des liaisons intérieures dans un autre pays. Cette question a fait l'objet de très longues discussions au cours des pourparlers sur le traité canado-américain; d'ailleurs, en 1985, les négociateurs canadiens ont proposé un cabotage limité, ou des droits de remplissage, pour corriger le déséquilibre qu'ils percevaient dans le trafic transfrontalier. Le problème pourrait également se poser en Europe, après 1992, si la Communauté européenne tente de troquer les libertés actuelles qui existent entre les pays de la CEE comme s'il s'agissait de droits de cabotage.

Certains observateurs canadiens soutiennent que, dans le cas du marché américain, il pourrait être nécessaire d'accorder des droits de cabotage aux transporteurs canadiens afin qu'ils soient assez forts pour assurer des liaisons au-delà des grandes plaques tournantes américaines. D'autres affirment en revanche que, si l'on permet le cabotage, il faudra que ce soit sur une base réciproque, ce qui finira par nuire aux intérêts des transporteurs canadiens.

La CTA est d'avis que le cabotage constitue une proposition intéressante qui mérite d'être étudiée attentivement, étant donné particulièrement la situation sur le marché canado-américain et les négociations en cours sur l'ouverture des espaces aériens. Toutefois, il n'est pas absolument essentiel à la libéralisation du marché transfrontalier puisqu'il est tout à fait possible de permettre un accès illimité entre le Canada et les Etats-Unis sans pour

[*Text*]

issue poses a threat to any meaningful conclusion to present open skies discussions, then it should be abandoned as an item of discussion.

U.S. pre-clearance: The Canadian carriers have argued that the presence of U.S. customs and immigration pre-clearance at Canadian airports has worked to their disadvantage by allowing U.S. carriers to more conveniently flow traffic over their hubs. Consequently, it has been suggested from time to time that pre-clearance be eliminated. While we understand the concerns expressed by the Canadian carriers, we do not think the elimination of the service would be the best solution. We believe the travelling public views pre-clearance as a major benefit, and that they would be unlikely to willingly relinquish the service. A more appropriate solution would be to place the Canadian carriers on a more equal footing with their U.S. counterparts through the granting of additional traffic rights beyond the U.S. hubs, for example, co-terminal rights, freedom rights and cabotage.

An allied concern is the need for more efficient and convenient processing of foreign visitors through Canadian inspection services at our airports. Some suggested remedies might include a shift to the red door/green door concept for random customs inspections, and greater availability of in-transit lounges at Canadian airports for passengers transiting the country.

• 0915

These are our recommendations:

1. That in the interests of maintaining a competitive position in international passenger markets, the federal government strive to achieve a level playing-field for Canadian carriers by making appropriate adjustments in Canadian user chargers, fuel taxes, capital cost allowances, and other market-sensitive factors.

2. That an effort be made to achieve an equal footing for Canadian carriers at U.S. mega-hubs and other international destinations through the negotiation of additional beyond rights in the form of co-terminal destinations, Fifth Freedom rights, and even cabotage. With that would go some assurance that Canadian carriers would have equal access to the U.S. mega-hub.

3. That the federal government grant the Canadian communities the right to appoint one independent observer to serve as their liaison on international air treaty matters.

[*Translation*]

autant accorder le droit d'assurer des liaisons intérieures. Par conséquent, la CTA estime que, si la question du cabotage menace la signature d'un accord intéressant dans le cadre des négociations actuelles sur l'ouverture des espaces aériens, il faudrait abandonner cette position de négociation.

Prédédouanement des voyageurs américains: Les transporteurs canadiens ont affirmé que la présence de services de prédédouanement des douanes et de l'immigration des Etats-Unis, dans les aéroports canadiens, les désavantagent puisqu'elle permet aux transporteurs américains d'acheminer plus facilement des passagers au-delà de leurs plaques tournantes. Par conséquent, la suppression du prédédouanement a été suggérée à quelques reprises. Même si nous comprenons les préoccupations exprimées par les transporteurs canadiens, nous ne croyons pas que la suppression de ce service soit la meilleure solution possible. Nous estimons que les voyageurs considèrent le service de prédédouanement comme un avantage majeur et qu'il est peu probable qu'ils soient prêts à s'en priver. Il serait plus approprié de placer plutôt les transporteurs canadiens sur le même pied que leurs concurrents américains en leur accordant des droits de trafic supplémentaires au-delà des plaques tournantes américaines, par exemple le droit de desservir des aéroports coterminaux, le droit de disposer de certaines libertés de l'air et le droit de faire du cabotage.

Il est également nécessaire d'assurer des services d'inspection plus efficaces et plus simples des visiteurs étrangers, dans les aéroports canadiens. Il serait possible notamment d'adopter la méthode des circuits rouge et vert pour les inspections douanières faites au hasard et d'installer des salles de transit plus nombreuses dans les aéroports canadiens, à l'intention des passagers qui sont seulement en transit au Canada.

Voici donc nos recommandations:

1. Que, pour maintenir notre compétitivité sur le marché international du transport des voyageurs, le gouvernement fédéral tente d'établir des règles du jeu équitables pour les transporteurs canadiens en apportant les ajustements appropriés en ce qui concerne les tarifs imposés aux usagers, les taxes sur le carburant, les déductions pour amortissement et les autres facteurs dépendant des forces du marché.

2. Que l'on fasse un effort pour mettre les transporteurs canadiens sur le même pied que leurs concurrents américains, dans les grandes plaques tournantes américaines et dans les autres villes de destinations internationales, par la négociation de droits supplémentaires permettant d'assurer le service au-delà de ces plaques tournantes, par exemple le droit de desservir des aéroports coterminaux, les droits assortis à la cinquième liberté de l'air et même le cabotage. Ces droits pourraient s'accompagner d'une garantie selon laquelle les transporteurs canadiens auraient un accès égal aux grandes plaques tournantes américaines.

3. Que le gouvernement fédéral accorde aux collectivités canadiennes le droit de nommer un observateur indépendant qui pourrait les tenir au courant des négociations sur les traités internationaux relatifs au transport aérien.

[*Texte*]

4. That greater flexibility be incorporated into international air agreements to permit scheduled air service to better respond to the realities of the market on an ongoing basis.

5. That the federal government consider relaxation of the 25% foreign ownership limit as a means of lending financial strength to the Canadian carriers and fostering further international alliances.

6. That cabotage be given every consideration, particularly in the context of the Canada–U.S. market, but that it not be allowed to threaten meaningful progress toward more liberalized international air service arrangements.

7. That U.S. customs pre-clearance be retained at Canadian airports and that any resulting disadvantage suffered by the Canadian carriers be offset through negotiation of additional traffic rights beyond U.S. hubs.

8. That federal government decisions affecting international air service be based on market, not political, considerations and with a mind to avoiding destructive competition between Canadian carriers.

9. That measures be introduced to better facilitate the inspection of foreign passengers at Canadian airports, including consideration of the red door/green door concept for random customs inspections and greater use of in-transit lounges for passengers transiting Canada.

That is our presentation, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Brownie.

Mr. Marchi (York West): A word of welcome to you, gentlemen, for our first presentation in Calgary.

While in Vancouver yesterday, the chairman of Canadian Airlines—which is a second major airline company in Canada, based here in Calgary—was very clear in his pronouncements on the whole question of cabotage. He was very clearly opposed. He sees the granting of rights for American carriers to travel within Canada as the beginning of the end—or the beginning of the undermining—of the Canadian industry as we see it.

On page 8 of your brief, you mention that cabotage should be given some special consideration. You also mention that if it does pose a threat to the negotiations, it should be eliminated. I am wondering whether your organization, within that consideration and possible threat, has a position on how it sees cabotage and how that would affect our Canadian industry.

[*Traduction*]

4. Que les accords internationaux sur le transport aérien prévoient une plus grande souplesse afin de permettre des services de vols réguliers qui répondent mieux aux réalités changeantes du marché.

5. Que le gouvernement fédéral étudie la possibilité d'assouplir la limite de 25 p. 100 imposée à la propriété étrangère afin d'améliorer la force financière des transporteurs canadiens et de faciliter la conclusion de nouvelles alliances internationales.

6. Que l'on songe sérieusement à autoriser le cabotage, en particulier sur le marché canado-américain, mais sans toutefois laisser cette question menacer des progrès importants vers la libéralisation des ententes internationales sur les services aériens.

7. Que les services de prédédouanement des voyageurs américains soient conservés dans les aéroports canadiens et que tout inconvénient subi par les transporteurs canadiens à cause de ce service soit compensé par la négociation de droits de trafic supplémentaires au-delà des plaques tournantes américaines.

8. Que les décisions du gouvernement fédéral au sujet du transport aérien international soient fondées sur l'état du marché, et non sur des considérations politiques, afin d'éviter une concurrence destructrice entre transporteurs canadiens.

9. Que l'on adopte des mesures destinées à faciliter l'inspection des voyageurs étrangers dans les aéroports canadiens, et notamment qu'on étudie la possibilité d'adopter des circuits rouge et vert pour les inspections douanières faites au hasard et qu'on installe davantage de salons de transit pour les voyageurs qui transitent par le Canada.

Voilà qui met fin à notre exposé, monsieur le président.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Brownie.

M. Marchi (York-Ouest): Je voudrais tout d'abord vous souhaiter la bienvenue, messieurs; vous êtes nos premiers témoins à Calgary.

Quand nous étions à Vancouver hier, le président des Lignes aériennes Canadien International, qui constituent la deuxième compagnie aérienne en importance au Canada et qui a son siège social ici même à Calgary, s'est prononcé très clairement sur toute la question du cabotage. Il s'y oppose tout à fait. Il considère que, si l'on accorde aux transporteurs américains le droit d'assurer des liaisons à l'intérieur du Canada, c'est le début de la fin de l'industrie canadienne telle que nous la connaissons.

A la page 8 de votre mémoire, vous mentionnez qu'il faudrait étudier avec une attention toute particulière la question du cabotage. Vous mentionnez également que, si cette proposition risque de nuire aux négociations, elle devrait être abandonnée. Je me demande donc si votre organisation, étant donné cette possibilité et ce risque éventuel, a élaboré une position sur la façon dont le cabotage devrait se faire et sur les conséquences qu'il pourrait avoir sur l'industrie canadienne.

[*Text*]

Mr. Brownie: I think we have to remember that it was the Canadian government in 1985 that proposed cabotage. They did that for a very good reason. They recognized that with respect to transporter scheduled service, the Canadian carriers operate at a disadvantage. It was felt that by granting cabotage rights beyond the U.S. cities, particularly the mega-hubs, the Canadian carriers could redress that in balance.

So while we are saying—or while some parties are saying—that cabotage may pose a threat to Canadian carriers, it may also be the only way, or one of the ways, of trying to achieve a balance in transporter scheduled service between carriers of each nation.

Cabotage does not stand on its own. It has to be done in concert with a number of other things. If, indeed, cabotage was granted on a reciprocal basis and U.S. carriers were also allowed to exercise those rights within Canada, the Canadian carriers would have to be able to compete effectively. In order to do that, a number of changes have to be made to make the playing-field level with respect to user charges, capital cost allowances, fuel taxes and that sort of thing. Indeed, if consideration were given to those competitive factors, we think our carriers would be able to compete very effectively both at home and abroad.

• 0920

Mr. Burns: Mr. Marchi, with all due respect to Canadian Airlines, which is based in Calgary, we find that Canadian carriers can compete in a North American market very effectively. I think we all have to realize that at the end of the day the consumer will decide what type of service he or she wants.

If you look at Canadian Airlines you will see that their fleet is younger and their service is better than that of most American airlines, and I believe they could compete and compete very well in a cabotage sense as well. Although Canadian Airlines have said they are against cabotage, you are aware that Air Canada has said they support cabotage. I think they support it on the basis that they could compete in that market.

Mr. Marchi: As you know, that has been a very interesting topic of debate, and we are meeting Air Canada in Montreal. When the minister announced the negotiation he quickly pointed to both Canadian and Air Canada as supporting and embracing the entire concept, but within 10 days we saw a loosening of that embrace to the point where people made it very clear that there were very clear conditions attached to that. So saying Air Canada is in favour

[*Translation*]

M. Brownie: Il faut bien se rappeler que c'est le gouvernement canadien qui a proposé d'autoriser le cabotage, en 1985. S'il l'a fait, c'est pour une très bonne raison. Il reconnaissait en effet que les transporteurs canadiens sont désavantagés en ce qui concerne les vols réguliers. Il estimait que, si on leur donnait le droit de faire du cabotage au-delà des villes américaines, et en particulier des grandes plaques tournantes, les transporteurs canadiens pourraient rétablir l'équilibre dans ce domaine.

Donc, même si nous disons—ou plutôt si certains disent—que le cabotage pourrait constituer une menace pour les transporteurs canadiens, ce serait peut-être aussi la seule façon, ou du moins une façon intéressante, d'essayer d'établir un équilibre entre les transporteurs de chaque pays, dans le domaine des services réguliers.

Mais le cabotage n'a pas d'intérêt à lui seul. Il doit se faire parallèlement à un certain nombre d'autres choses. Si l'on permettait effectivement le cabotage sur une base réciproque et que les transporteurs américains étaient autorisés à exercer leurs droits en la matière au Canada, les transporteurs canadiens devraient pouvoir leur faire concurrence efficacement. Pour ce faire, il faudra apporter un certain nombre de changements pour établir des règles du jeu équitables pour tout le monde, en ce qui concerne les tarifs imposés aux usagers, les déductions pour amortissement, les taxes sur le carburant et les autres questions de ce genre. En fait, si l'on tenait compte de ces facteurs de concurrence, nous pensons que nos transporteurs seraient très compétitifs, tant ici qu'à l'étranger.

M. Burns: Monsieur Marchi, avec tout le respect que je dois aux Lignes aériennes Canadien International, qui ont leur siège social à Calgary, nous estimons que les transporteurs canadiens peuvent être concurrentiels sur le marché nord-américain. Je pense que nous devons tous nous rendre compte que, en définitive, c'est le consommateur qui décide du genre de service qu'il veut avoir.

Si vous étudiez la situation des Lignes aériennes Canadien International, vous vous rendrez compte qu'ils ont des appareils plus récents et qu'ils offrent un meilleur service que la plupart des compagnies aériennes américaines; je pense qu'elles pourraient très bien soutenir la concurrence de ces compagnies si le cabotage était autorisé. En outre, bien que les Lignes aériennes Canadien International se soient prononcées contre le cabotage, Air Canada a donné son appui à cette proposition, comme vous le savez, probablement parce qu'elle se juge capable de soutenir la concurrence sur ce marché.

M. Marchi: Comme vous le savez, cette question a soulevé bien des discussions, et nous allons rencontrer des représentants d'Air Canada à Montréal. Quand le ministre a annoncé la tenue de ces négociations, il s'est empressé de souligner que les Lignes aériennes Canadien International et Air Canada appuyaient toutes deux cette proposition; cependant, moins de 10 jours après, cet appui commençait déjà à s'effriter, à un point tel que certaines personnes ont

[*Texte*]

of cabotage, given what their chairman has said lately, is perhaps inaccurate, and hopefully we will clarify that when we see them in Montreal.

You mentioned that the consumer will ultimately decide on that note. First, can we have your comments on whether you think consumers are driven simply by prices or by consumer loyalty to a Canadian carrier? Is it more than just the cost of the ticket? Do people give a darn whether they are flying in a plane with a maple leaf logo as opposed to the stars and stripes?

Second, a number of people have told this committee that safety requirements are less stringent in the U.S. industry, and that should be a very important factor in whether we allow completely open skies, and if we do, we should be mindful of trying to equalize the safety elements or regulations. Could you address those two aspects?

Mr. Burns: In the area of the consumer, I think Air Canada's service between Los Angeles, San Francisco and Toronto is the best example of that. Air Canada has an almost full flight all of the time. People prefer Air Canada's service out of Los Angeles. They could have a competing service, but Air Canada does a better job.

In the area of safety, I am not too sure I go along with the idea that the U.S. airlines are less safe than the Canadian airlines. Almost all of that is covered by various regulations having to do with aircraft, and they are standard in both countries. So if there is a perception out there, it is false.

Mr. Marchi: I was intrigued by your comment that the government should appoint an observer to represent Canadian communities. I think this is the first time a witness has come forward and addressed the process of the negotiations. I think that is helpful.

In the body of your report you mentioned that there might be some concern as to how one picks an observer, and whether there are competing groups. If there is a problem in granting status to an observer to be in the room and then to decide who that person is, could an advisory group or advisory council be established that would have wider representation, that would have links with a diverse number of interested or constituency groups within the airline industry, so that the minister and his advisers, prior to and during their negotiations—albeit outside of the room—would be able to throw things at each other? This would give the government a greater lateral view of what is being promoted by the Americans. I wonder if you may want to cast your mind on the process, because I find it very intriguing.

[*Traduction*]

précisé très clairement que leur appui reposait sur certaines conditions très claires. Donc, il n'est peut-être pas tout à fait exact de dire qu'Air Canada est favorable au cabotage, étant donné ce qu'a dit récemment le président de cette compagnie; nous espérons bien pouvoir clarifier tout cela quand nous rencontrerons les représentants d'Air Canada à Montréal.

Vous avez mentionné que c'est en définitive le consommateur qui décidera. Premièrement, pensez-vous que les consommateurs réagissent simplement au prix ou s'ils sont fidèles aux transporteurs canadiens? Y a-t-il davantage dans la balance que le simple coût du billet? Est-ce que les gens se préoccupent de savoir s'ils voyagent à bord d'un avion qui porte une feuille d'érable, plutôt qu'un drapeau américain?

Deuxièmement, nous avons entendu dire à quelques reprises que les exigences en matière de sécurité sont moins strictes dans l'industrie américaine et que cela constitue un facteur très important dont il faut tenir compte pour décider si nous devons ouvrir complètement les espaces aériens. Si nous le faisons, nous devrions tenter d'uniformiser dans la mesure du possible les normes et les règlements relatifs à la sécurité. Pourriez-vous nous dire ce que vous pensez de ces deux questions?

M. Burns: En ce qui concerne les consommateurs, je pense que le service offert par Air Canada entre Los Angeles, San Francisco et Toronto constitue un exemple parfait. Les vols d'Air Canada sont presque pleins à chaque fois. Les gens préfèrent le service que cette compagnie offre au départ de Los Angeles; ils pourraient accorder leur clientèle à un concurrent, mais Air Canada offre un meilleur service.

En ce qui concerne la sécurité, je ne suis pas tout à fait d'accord avec les gens qui affirment que les compagnies aériennes américaines sont moins sûres que les canadiennes. Presque tous les aspects de la sécurité aérienne sont visés par divers règlements portant sur les avions eux-mêmes, et ces règlements sont les mêmes dans les deux pays. Donc, s'il y a effectivement une impression en ce sens, elle n'est pas fondée.

M. Marchi: Votre observation selon laquelle le gouvernement devrait nommer un observateur pour représenter les collectivités canadiennes m'a beaucoup intéressé. Je pense que c'est la première fois qu'un témoin nous parle du processus même des négociations. Cela nous sera fort utile.

Dans le corps de votre rapport, vous mentionnez que le choix de ces observateurs pourrait être difficile parce qu'il y aura peut-être des groupes qui se feront concurrence. Si le choix de ces observateurs pose effectivement un problème, serait-il possible de créer un groupe ou un conseil consultatif qui comprendrait un plus grand nombre de membres, qui entretiendrait des liens avec divers groupes d'intéressés, à l'intérieur de l'industrie du transport aérien, afin que le ministre et ses conseillers puissent évoquer diverses propositions avant les négociations et pendant, quoiqu'à l'extérieur de la pièce? Cela permettrait au gouvernement d'être plus au courant de ce que proposent les Américains. Je me demande si vous pourriez nous dire ce que vous pensez de tout cela parce que cela m'intéresse beaucoup.

[*Text*]

• 0925

Mr. Burns: Your first question asked about how the process worked in the past. Ever since the 1974 negotiations the Calgary Transportation Authority has employed U.S. counsel to assist us in getting our point across to the U.S. negotiators in any bilateral negotiations. This may seem strange, but the reason we did it was because the Department of External Affairs would give us no status whatsoever and would not listen to any of our pleadings as far as the improvement of air service within Calgary. However, the U.S. counsel took our pleadings, took our market-driven requests and placed them on the U.S. side of the table rather than on the Canadian side so that we have been successful in a roundabout way, as Don said in his presentation, in getting our point across.

As for the second point, I do not think an all-Canada committee would work, because you must remember we are competing with Vancouver, Edmonton and Winnipeg, for example, to get additional air service. In western Canada we have limited city size. Only one or maybe two of those four cities are going to get the service we want to one of the major U.S. hubs. I think they would be better to have a local city representation on the committee, but not necessarily a delegate to that committee. This is what commonly happens in the U.S. You get an observer status, and the person given that can make his point. Other cities can also make their points and then the committee decides which one is the best one.

Mr. Marchi: How many observers can we afford to have in the room at any one time?

Mr. Burns: You only have one from one city.

Mr. Marchi: I do not follow your drift.

Mr. Burns: Vancouver would be able to make their point and Calgary would be able to make their point to the negotiating committee.

Mr. Marchi: When you are talking about the possibility of cabotage, if granting full cabotage would be threatening, what would your feelings be about going sector by sector, city to city? Where there is a demand in the Canadian market, what about trying to facilitate direct access to the American points without threatening other areas that have not asked for it and would perhaps be disserviced by something more generic?

Mr. Burns: We really have not given that much thought, but I think we agree there probably has to be some kind of phase-in process, whether sector by sector or some other form of phase-in. The question would be where you start with this sector-by-sector phase-in process. Once again, you are engaging in a form of regulation. We think it would be preferable to get the Canadian carriers on a level playing-field with respect to the various cost factors. They would then be more than able to compete at home and abroad against foreign competitors and overcome any problem such as that.

[*Translation*]

M. Burns: Vous avez demandé tout d'abord comment cela se passait jusqu'ici. Depuis les négociations de 1974, l'Administration des transports de Calgary a fait appel à un avocat-conseils américain pour l'aider à faire valoir son point de vue auprès des négociateurs américains, dans toutes les négociations bilatérales. Cela peut sembler étrange, mais si nous avons procédé ainsi, c'est parce que le ministère des Affaires extérieures a refusé de nous donner quelque statut que ce soit et d'écouter nos représentations sur l'amélioration des services de transport aérien à partir de Calgary. Cependant, l'avocat américain a tenu compte de nos demandes et de nos observations sur les besoins du marché, et ce sont les négociateurs américains qui ont défendu notre point de vue, plutôt que les négociateurs canadiens. Nous sommes donc arrivés à nos fins, mais de façon détournée, comme Don l'a dit dans son exposé.

En ce qui concerne votre deuxième question, je ne pense pas qu'un comité pan-canadien puisse vraiment fonctionner parce qu'il faut se rappeler que nous sommes en concurrence avec Vancouver, Edmonton et Winnipeg, par exemple, pour obtenir de nouvelles liaisons aériennes. Dans l'Ouest canadien, les villes ne sont pas très grosses. Il n'y en a qu'une ou peut-être deux parmi ces quatre villes, qui va obtenir la liaison convoitée vers une des grandes plaques tournantes américaines. Je pense qu'il serait préférable que chaque ville soit représentée au sein du comité, mais sans nécessairement avoir de délégué à ce comité. C'est ce qui se passe couramment aux États-Unis. Les villes qui obtiennent le statut d'observateur peuvent faire valoir leur point de vue, et le comité décide ensuite laquelle est la plus intéressante.

M. Marchi: Combien peut-il y avoir d'observateurs dans une même pièce en même temps?

M. Burns: Il n'y en a qu'un seul de chaque ville.

M. Marchi: Je ne vous suis pas.

M. Burns: La ville de Vancouver pourrait faire valoir son point de vue, tout comme Calgary, devant le comité de négociation.

M. Marchi: Quand vous parlez de la possibilité d'autoriser le cabotage, pensez-vous qu'il soit possible de procéder secteur par secteur, ou ville par ville, si l'octroi de droits généraux de cabotage pose un problème? Parce qu'il existe une demande en ce sens sur le marché canadien, pourquoi ne pas essayer de faciliter l'accès direct aux villes américaines sans menacer les autres régions qui n'ont rien demandé et qui seraient peut-être désavantagées par une politique plus générale?

M. Burns: Nous n'avons pas vraiment réfléchi à cette question, mais nous convenons qu'il faudra probablement que les choses se fassent de façon graduelle, que ce soit secteur par secteur ou autrement. Il faudrait toutefois se demander par quel secteur il conviendrait de commencer. Encore une fois, il s'agit là d'une forme de réglementation. Nous pensons qu'il serait préférable d'établir des règles de jeu équitables pour les transporteurs canadiens en ce qui concerne les divers facteurs coûts. Ils seraient alors tout à fait en mesure de soutenir la concurrence des transporteurs étrangers, ici et ailleurs, et de surmonter ce genre de problème.

[*Texte*]

The Vice-Chairman: I might mention that when the Ottawa-Carleton Economic Development Council appeared before us—if my memory serves me correctly—they also indicated they would be in favour of one observer from your association being in on the negotiations. I understand they are part of your association.

Mr. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Mr. Burns, Mr. Brownie, thank you for appearing before us this morning and for your very detailed brief. Others have said they have not had enough time to think about this to go through our democratic process. Obviously you are much more efficient here in Calgary—

The Vice-Chairman: Or undemocratic...

Mr. Angus: I am glad you said that, not me.

On page 2 of your report you make reference to a U.S. study. Could you advise us of the name of the study, perhaps at the end of your testimony? Or if you have a copy, could you send it to the clerk so we will have the full advantage of the information contained in there? Second, you talk about the 1988 Alberta-Tokyo award and your dissatisfaction with that award, on page 3. Can you briefly explain what happened; i.e., who won and who did not? Obviously Calgary did not win, but who did?

• 0930

Mr. Brownie: As you know, a treaty was concluded between Canada and Japan in the fall of 1988, and rights were given within that treaty for carriers of both nations to serve Tokyo, Nagoya, and Osaka on the Japanese side, and Vancouver, Toronto, and a third Canadian point to be specified on the Canadian side. After much deliberation, it was decided at the federal level that the award for the third point should go to Edmonton and that the service would be operated via Calgary, Edmonton, and Tokyo, with the reverse over the same routing.

No malice intended towards Edmonton, believe me, but Edmonton is not the main market in Alberta for the Japanese tourist or business traveller. First of all, we are the main gateway to Banff, Lake Louise, and the Rocky Mountains, which are the paramount attraction for the Japanese tourists in Alberta. Upwards of 100,000 Japanese visitors make their way to Banff annually. Also, Calgary is the principal base for Japanese companies in Alberta. So the present route alignment simply does not make sense.

Mr. Burns: To put that figure of 100,000 in context, it amounts to five 747s a week. Today, Canadian Airlines cannot make that service go. The airline operates only in the summer and at about 60% capacity.

Mr. Angus: That is very valuable information.

[*Traduction*]

Le vice-président: Je pourrais peut-être mentionner que, quand elle a comparu devant nous, la Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton a indiqué elle aussi, si je me souviens bien, qu'elle serait favorable à ce qu'un représentant de votre association soit envoyé comme observateur aux négociations. Si je comprends bien, la Société fait partie de votre association.

M. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Monsieur Burns, monsieur Brownie, je vous remercie d'être venus ce matin et de nous avoir présenté un mémoire très détaillé. D'autres témoins nous ont dit qu'ils n'avaient pas eu assez de temps pour réfléchir à cette question et pour participer à notre processus démocratique. De toute évidence, vous êtes beaucoup plus efficaces ici à Calgary...

Le vice-président: Ou moins démocratiques...

M. Angus: Je suis content que ce soit vous qui l'ayez dit, et pas moi.

À la page 2 de votre rapport, vous parlez d'une étude effectuée aux États-Unis. Pourriez-vous nous dire quel était le titre de cette étude, peut-être à la fin de votre témoignage? Si vous en avez un exemplaire, pourriez-vous l'envoyer au greffier pour que nous puissions tirer pleinement parti de l'information contenue dans ce rapport? Deuxièmement, vous avez parlé de l'octroi d'une liaison Alberta-Tokyo en 1988 et de votre insatisfaction à ce sujet, à la page 3 de votre mémoire. Pourriez-vous nous expliquer brièvement ce qui s'est passé, c'est-à-dire qui a gagné et qui a perdu? De toute évidence, Calgary n'a pas gagné, mais à qui cette liaison a-t-elle été accordée?

M. Brownie: Comme vous le savez, le Canada et le Japon ont signé à l'automne 1988 un traité qui accordait certains droits à des transporteurs des deux pays, pour assurer la liaison de Tokyo, Nagoya et Osaka, du côté japonais, vers Vancouver, Toronto et une troisième ville canadienne non précisée, du côté canadien. Après de longues délibérations, on a décidé au niveau fédéral que cette troisième ville serait Edmonton et que le service serait offert via Calgary, Edmonton et Tokyo, et vice versa.

Croyez-moi, je n'en veux pas à Edmonton, mais cette ville ne constitue pas le principal point d'entrée en Alberta pour les touristes ou les hommes d'affaires japonais. Premièrement, nous sommes le principal carrefour vers Banff, le lac Louise et les montagnes Rocheuses, qui constituent la principale attraction pour les touristes japonais en Alberta. Plus de 100,000 visiteurs japonais se rendent à Banff chaque année. En outre, la plupart des compagnies japonaises qui font affaire en Alberta sont installées à Calgary. Donc, le trajet actuel n'a tout simplement pas de sens.

M. Burns: Pour remettre les choses en perspective, je peux vous signaler que 100,000 visiteurs correspondent à cinq Boeing 747 chaque semaine. À l'heure actuelle, les Lignes aériennes Canadien International ne peuvent pas assurer ce service. Cette compagnie n'assure la liaison qu'en été, et ces avions ne sont pleins qu'à 60 p. 100 environ.

M. Angus: C'est là une information très intéressante.

[*Text*]

Gentlemen, let me return to the question of cabotage, following up from where my colleague Mr. Marchi left off. Let me read to you very quickly the two key paragraphs in Canadian Airlines presentation of yesterday:

> Canadian Airlines regards proposals for cabotage with skepticism. We have not been able to identify sufficient benefits in the United States for Canada's airlines, to justify the substantial risks in our domestic markets. Nor do we see the need for cabotage in Canada, as this market is very well–served, on a fully competitive basis, and with prices that are lower than those generally available in the United States in city pairs of the same size and distances apart.

> Canada's domestic market is so small by comparison to the U.S.A.'s and the U.S. carriers are so much bigger, with strength derived from the financial, structural and cost advantages detailed above. We conclude, therefore, that it would take comparatively little effort or investment on their part to achieve market dominance unless constraints were improved.

Given those detailed comments and the fact that representatives of Canadian Airlines told us, contrary to your statement on page 4, about another factor that affects the competitiveness of Canadian carriers being their inability to access foreign hubs... Canadian Airlines said they do not want to do so and that there is nothing for them to gain in accessing those hubs. They want to access specific destinations, not feed into an existing system, and that is where they see the best advantage. But given that information, do you still feel we should be pursuing cabotage in any way, of the kind that would allow American carriers to pick up passengers in Canada and deposit them elsewhere in Canada, or vice–versa for a Canadian carrier in the United States?

Mr. Brownie: With all due respect to Canadian Airlines, I think the answer is yes. Canada is, by definition, an unusual air traffic country because it is 6,000 miles long and 100 miles wide. Therefore, it does not, in our minds, offer the same opportunities for cabotage that the U.S. does to a Canadian carrier.

For example, using Calgary as a base, we can foresee Calgary, Chicago, Boston, and New York as a route; Calgary, Atlanta, and Tampa; and Calgary, Salt Lake City, and San Francisco. In other words, there are a number of combinations that seem to work better from Calgary than from the U.S. into Calgary. Again, I believe strongly that in a competitive sense the Canadian carriers would compete very well in that market and that there are greater opportunities in the U.S.

[*Translation*]

Permettez–moi d'en revenir à la question du cabotage, messieurs, pour faire suite à la question que vous a posée mon collègue M. Marchi. Permettez–moi de vous lire très rapidement les deux paragraphes clés du mémoire que nous ont présenté les Lignes aériennes Canadien International:

> Les Lignes aériennes Canadien International sont sceptiques quant à la proposition d'autoriser le cabotage. Nous n'avons pas constaté d'avantages suffisants pour les compagnies aériennes canadiennes aux États–Unis, afin de justifier les risques importants que cela poserait pour le marché canadien. Nous ne voyons pas non plus la nécessité du cabotage au Canada puisque notre marché est déjà bien desservi, de façon tout à fait compétitive, à des prix plus bas que ceux qui sont généralement offerts aux États–Unis pour la liaison entre paire de villes dont l'importance et l'éloignement sont comparables.

> Le marché intérieur canadien est tellement petit par comparaison avec celui des États–Unis, et les transporteurs américains sont tellement plus gros, grâce aux avantages provenant de leur situation financière, de leur structure et de leur coûts. Nous en concluons donc qu'il faudrait comparativement peu d'efforts ou d'investissements de leur part pour réussir à dominer le marché, à moins que ces contraintes ne soient supprimées en partie.

Étant donné ces observations détaillées et les propos des représentants des Lignes aériennes Canadien International, contrairement à ce que vous affirmez à la page 4, au sujet d'un autre facteur touchant la compétitivité des transporteurs canadiens, c'est–à–dire leur incapacité d'avoir accès aux plaques tournantes étrangères... Les Lignes aériennes Canadien International disent qu'elles ne veulent pas le faire et qu'elles n'ont rien à gagner à avoir accès à ces plaques tournantes. Elles veulent plutôt avoir l'autorisation de desservir des destinations précises, et ne veulent pas s'intégrer à un réseau existant; c'est là qu'elles jugent être en meilleure position. Mais étant donné cette information, pensez–vous quand même que nous devrions continuer à préconiser le cabotage sous une forme ou sous une autre, de façon à permettre aux transporteurs américains de prendre des passagers au Canada et de les déposer ailleurs au pays, ou vice versa, dans le cas d'un transporteur canadien aux États–Unis?

M. Brownie: Quoi qu'en pensent les Lignes aériennes Canadien International, je pense que la réponse est «oui». Le Canada est par définition un pays tout à fait inhabituel, en ce qui concerne le transport aérien, parce qu'il a 6,000 milles de longueur et 100 milles de largeur. Par conséquent, il n'offre pas d'après nous les mêmes possibilités de cabotage que celles que les États–Unis offrent aux transporteurs canadiens.

Par exemple, en partant de Calgary, il est possible d'imaginer une liaison Calgary, Chicago, Boston, New York, ou encore Calgary, Atlanta et Tampa, ou Calgary, Salt Lake City, San Francisco. Autrement dit, il y a un certain nombre de combinaisons qui semblent fonctionner mieux à partir de Calgary qu'à partir des États–Unis, vers Calgary. Encore une fois, je suis convaincu que les transporteurs canadiens peuvent être très compétitifs sur ce marché et qu'il y a pour eux des possibilités beaucoup plus intéressantes aux États–Unis.

[*Texte*]

• 0935

Mr. Angus: Based on the examples you just gave, are you really not suggesting you are looking for an incidental cabotage? Are you really wanting to serve Calgary to Z, but with an intermediary stop at X just to round out the situation as opposed to full cabotage?

Mr. Burns: This is cabotage. What we are not recommending is that Canadian carriers be carriers in the U.S.; that is, fly to Atlanta and then fly around the U.S. for a few days and then come back to Calgary. No, we are saying it would be an en route type of designation.

Mr. Angus: This is an important qualification, I think.

The other area we have been looking at is the question of the mirror image of an American carrier perhaps serving two Canadian cities and an American city—Montreal, Chicago, Calgary—and the fear that for a lot of our east-west traffic, particularly if they were able to develop some sterile holding zones at O'Hare or similar airports, a Canadian could transit through the United States and back into Canada without having to clear customs.

We have the same situation happening by automobile travel now. A lot of Canadians from eastern Canada, in order to drive to any of the prairie provinces or B.C., are driving through the United States. They go out through Windsor and they come back up who-knows-where all the way along the line. There is a worry that in terms of the Canadian industry, some of its lucrative cross-Canada traffic can be siphoned off in that way. Do you have any thoughts on it?

Mr. Brownie: I guess it gets back to these competitive factors. I think for any major carrier to survive in years to come, they are going to have to be competitive both domestically and in an international sense. I think we have to do some things for our carriers in order to make them competitive. I cited those earlier.

If we do not and if we constantly live in fear of competition from foreign carriers—an example such as you cited—then I think our Canadian airline industry is going to shrink in the long run. I think we have to take the bull by the horns and do something effective to make the Canadian carriers competitive in a global sense.

Mr. Angus: By way of an observation, I think we have already seen such shrinkage, thanks to deregulation. We have gone from three major carriers down to two, as opposed to the situation under the protected regime whereby we had three relatively stable operators.

Mr. Brownie: Can I comment on it for a minute? Indeed, I think Wardair was a victim of regulation, not deregulation.

Mr. Angus: We could probably debate it at great length. Let us just leave it for now.

On your recommendation 5, that the federal government consider relaxation of the 25% foreign ownership limit, currently the reason we have it—it is in the National Transportation Act—is to mirror existing legislation in the

[*Traduction*]

M. Angus: D'après les exemples que vous venez de nous donner, est-ce que vous ne suggérez pas en réalité un cabotage accessoire? Est-ce que vous ne voulez pas en fait une liaison entre Calgary et Z, mais avec une escale à X, comme complément, plutôt qu'un véritable cabotage?

M. Burns: Mais c'est cela, le cabotage. Nous ne recommandons pas que les transporteurs canadiens assurent des liaisons aux États-Unis même, c'est-à-dire par exemple qu'ils aillent à Atlanta et se promènent ensuite aux États-Unis pendant quelques jours, avant de revenir à Calgary. Non, nous proposons plutôt d'autoriser des escales en cours de route.

M. Angus: C'est une réserve importante, d'après moi.

Nous nous sommes également penchés sur la situation inverse, c'est-à-dire celle d'un transporteur américain qui desservirait deux villes canadiennes et une ville américaine, par exemple Montréal, Chicago, Calgary, et sur la possibilité qu'un Canadien puisse transiter par les États-Unis et revenir au Canada sans avoir à passer par les douanes pour de nombreuses liaisons est-ouest, particulièrement s'il était possible d'établir des salles d'attente isolées à O'Hare ou dans les aéroports semblables.

Cela se produit déjà en ce qui concerne le transport automobile. Il y a beaucoup de Canadiens de l'est du pays qui passent par les États-Unis pour se rendre dans les Prairies ou en Colombie-Britannique. Ils sortent du pays à Windsor et rentrent je ne sais où. L'industrie canadienne craint donc qu'une partie du trafic pancanadien lucratif ne lui soit retirée de cette façon. Qu'en pensez-vous?

M. Brownie: Je pense que nous en revenons toujours à la question de la compétitivité. Pour pouvoir survivre au cours des prochaines années, tous les grands transporteurs vont devoir être compétitifs, tant au Canada que sur le marché international. D'après moi, il faut les aider à le devenir. J'ai cité tout à l'heure les moyens qu'il faudrait prendre pour ce faire.

Si nous ne les prenons pas et si nous vivons constamment dans la crainte de la concurrence des transporteurs étrangers, comme vous l'avez mentionné, je pense que l'industrie canadienne du transport aérien ne peut qu'en souffrir à long terme. Il faut d'après moi prendre le taureau par les cornes et adopter des mesures efficaces pour permettre aux transporteurs canadiens de soutenir la concurrence sur les marchés internationaux.

M. Angus: Je vous fais remarquer qu'elle en a déjà souffert jusqu'à un certain point, à cause de la déréglementation. Il n'y a maintenant plus que deux grands transporteurs au Canada, alors que nous en avions trois, relativement stables, en vertu du régime antérieur.

M. Brownie: Pourrais-je commenter cette observation? En fait, je pense que Wardair a été une victime de la réglementation, et non de la déréglementation.

M. Angus: Nous pourrions probablement en discuter longuement. Je préfère que nous en restions là pour le moment.

Au sujet de votre cinquième recommandation, à savoir que le gouvernement fédéral devrait considérer la possibilité d'assouplir la limite de 25 p. 100 imposée à la propriété étrangère, la raison pour laquelle cette limite existe

[*Text*]

United States. Are you saying, even though you are just talking about Canada there, part of the negotiations should be a change in the standard in both countries in terms of foreign ownership? If so, do you think the Americans would agree to it?

Mr. Brownie: This has to be negotiated. Indeed, you are embarking on that phase. There may have to be a quid pro quo; there is no question about it.

Mr. Burns: In answer to your second question on whether the Americans would have to agree, the answer is yes. The Americans have agitated for it over the past five years. I think in the KLM–Northwest, it is the Americans who want KLM to take a larger share of Northwest.

Mr. Angus: On recommendation 1 about the level playing-field, the user charge, etc., I assume by your recommendation that you oppose the current plans by the Government of Canada to increase all sorts of aviation-type fees. If so, have you made representations to the minister as part of the now-extended consultation process?

Mr. Burns: I am also the chairman of the Calgary Airport Authority. We are in negotiation to lease the Calgary airport. As part of our mandate, we have said very clearly to the minister that we will not institute the cost recovery policy. We believe strongly in a volume-oriented cost recovery, not a price one.

Mr. Angus: Would you explain that a little bit for the committee? I think it would be very valuable.

Mr. Burns: We have said there are certain elements of an airport that you can liken to a utility. You cannot institute cost recovery just because the facility is there. You must take into consideration only the portion of the facility that is being used at any given time. For example, in Calgary we have the longest commercial runway in Canada. It was built for defence purposes, not for the airline industry, so it seems to us that it is unfair to charge the airlines for cost recovery.

• 0940

Mr. Angus: I have one final question about recommendation 7, the U.S. customs pre-clearance. Why have you not recommended Canadian customs pre-clearance at American departure points coming directly into Canada?

Mr. Brownie: That is certainly allowed in the current treaty. It just has not been acted upon, and I am not sure whether the Canadian government has taken initiative to do so.

Mr. Angus: Should the Canadian government take the initiative?

[*Translation*]

actuellement, dans la Loi nationale sur les transports, c'est pour refléter les lois en vigueur aux États-Unis. Votre recommandation ne s'applique qu'au Canada, mais est-ce que vous voulez dire que les négociations devraient porter notamment sur une modification des normes en vigueur dans les deux pays en ce qui concerne la propriété étrangère? Si oui, pensez-vous que les Américains seraient d'accord?

M. Brownie: Cela devrait être négocié. En fait, nous en sommes déjà arrivés là. Il faudra peut-être faire des concessions, cela ne fait aucun doute.

M. Burns: En réponse à votre deuxième question, je pense que les Américains seraient d'accord. Ils ont étudié cette question au cours des cinq dernières années. Je pense que, dans le cas de KLM–Northwest, ce sont les Américains qui veulent que KLM acquière une plus large part des actions de Northwest.

M. Angus: Au sujet de votre première recommandation, qui porte sur l'adoption de règles du jeu équitables, sur les tarifs imposés aux usagers, et ainsi de suite, j'en déduis que vous vous opposez au projet actuel du gouvernement du Canada au sujet de l'augmentation de toutes sortes de droits relatifs au transport aérien. Si oui, avez-vous pressenti le ministre à ce sujet, lors des consultations qui sont maintenant terminées?

M. Burns: Je suis également président de la Calgary Airport Authority. Nous sommes actuellement en négociation pour louer l'aéroport de Calgary. Dans le cadre de notre mandat, nous avons dit très clairement au ministre que nous n'allions pas adopter une politique de recouvrement des coûts. Nous croyons fermement que le recouvrement des coûts doit se faire grâce au volume, et non pas grâce à une augmentation des prix.

M. Angus: Pourriez-vous expliquer davantage ce que vous voulez dire par là, pour le bénéfice des membres du Comité? Je pense que cela serait très utile.

M. Burns: Nous avons dit que certains éléments des aéroports peuvent être assimilés à un service public. On ne peut pas imposer le recouvrement des coûts simplement parce que les installations sont là. Vous ne devez tenir compte que de la partie de l'installation qui est effectivement utilisée à un moment donné. Par exemple, à Calgary, nous disposons de la plus longue piste commerciale au Canada. En fait, elle a été construite pour la Défense nationale, et non pour l'industrie aérienne et il nous semble qu'il est injuste de facturer les compagnies aériennes au titre du recouvrement des coûts.

M. Angus: J'aurais une dernière question au sujet de la recommandation numéro 7, celle concernant le prédédouanement aux États-Unis. Pourquoi n'avez-vous pas recommandé un prédédouanement canadien, aux points de départ américains, pour les passagers à destination directe du Canada?

M. Brownie: Eh bien, c'est que cela est prévu dans le cadre du traité actuel. C'est que tout simplement nous n'avons pas encore pris les mesures en ce sens, et je ne suis pas certain si le gouvernement canadien a déjà fait ce qu'il fallait pour ça.

M. Angus: Le gouvernement canadien devrait-il prendre l'initiative?

[*Texte*]

Mr. Brownie: It certainly has worked well for the Canadian traveller insofar as U.S. pre-clearance is concerned. I do not see why it would not work in the opposite direction.

Mr. Belsher (Fraser Valley East): Good morning, gentlemen. Thank you for coming and appearing before us.

Picking up on the cost factors you have identified, yesterday we heard there were corporate taxes, capital leasing and the fuel taxes. These are all part of the financial package that is out of the Department of Finance. Of course it will be the transportation side as well as External Affairs doing the bilateral. Should we try to clear these up first before we get into the bilaterals or should we try to do it all at the same time? You are well aware of the distinct differences between the cost to our carriers and the cost to the American carriers.

Mr. Burns: I think the answer is that one has to go with the other, so it should be combined as a package.

To have cabotage without the cost balancing, cost equalization, would effectively destroy the Canadian airline industry because they could not compete. There is just no doubt about that; their costs are much higher. That is really why the CTA are saying: if we cannot have both, then we would rather back away from cabotage. What we really need is a new bilateral agreement and new access to markets in the U.S. If we have to give up cabotage for that, then we would.

Mr. Belsher: There is an imbalance now between the U.S. and Canada for the transborder traffic. The minister said it would be in the order of possibly $500 million. Canadian Airlines intimated yesterday that it was considerably larger than that in their estimation.

Do you feel it would be necessary, if cabotage became a part of the bilateral, for Canada to endeavour to get a head start on the cabotage rights—three, four, five years—in order to correct that imbalance? How do we get at that imbalance? There is a distinct imbalance now. Even in the city pairing, there are 26 routes that we have exclusive rights to, 39 for the Americans and I think 13 city pairs that both sides operate on. How do we try to get at the imbalance in the new bilateral?

Mr. Brownie: Overall I think there is an imbalance in favour of the U.S. Certainly there is an imbalance in the schedule agreement. On the charter agreement, the balance favours the Canadian charter carriers, but of course, that is a smaller part of the market.

Your question again was?

Mr. Belsher: How do we try to get at the imbalance in the new bilateral?

Mr. Brownie: In other words, give us a head start, that sort of thing. That would be great. Whether the U.S. would accept it is another thing entirely. Again, I think we have to leave that to the negotiators. There will be a lot of back and

[*Traduction*]

M. Brownie: La formule a déjà bien fonctionné pour les Canadiens à destination des Etats-Unis, et qui passent au prédédouanement. Je ne vois pas pourquoi cela ne fonctionnerait pas dans le sens inverse.

M. Belsher (Fraser Valley-Est): Bonjour, messieurs. Je vous remercie de vous être déplacés pour nous rencontrer.

Pour en revenir à la question des facteurs de coûts dont vous avez parlé, hier nous avons appris qu'il était question d'impôt sur les sociétés, de crédit-bail immobilier et des taxes sur le carburant. Tout cela est régi par le ministère des Finances. Bien sûr, dans les négociations bilatérales, c'est alors le ministère des Transports et celui des Affaires extérieures qui doivent intervenir. Devons-nous donc d'abord régler ces questions avant de nous engager dans des accords bilatéraux, ou devons-nous essayer de mener le tout de front? Vous n'ignorez pas la différence très nette de coûts qui existe entre nos transporteurs et les transporteurs américains.

M. Burns: Je pense que tout est lié, de sorte que nous devrions aborder le tout de front.

Conclure des accords de cabotage, sans une répartition des coûts, aurait pour effet de détruire l'industrie aérienne canadienne, car elle ne serait pas en mesure de supporter la concurrence. Cela, ça ne fait aucun doute! Ses coûts sont beaucoup plus élevés. Et c'est pour cela que la CTA vous dit: «Si nous ne pouvons avoir les deux, alors autant ne pas nous engager dans le cabotage. Ce qu'il nous faut par-dessus tout, c'est un nouvel accord bilatéral et de nouvelles possibilités d'accéder aux marchés américains. Si nous devons, pour cela, abandonner le cabotage, alors nous le ferons!»

M. Belsher: On constate actuellement un déséquilibre dans le transport aérien entre les Etats-Unis et le Canada. Le ministre estime qu'il serait éventuellement de l'ordre de 500 millions de dollars. Par contre, les lignes aériennes Canadien International nous ont indiqué, hier, que ce déficit était beaucoup plus important que ce qu'elles avaient estimé.

Estimez-vous nécessaire, si le cabotage intervenait dans le cadre des négociations bilatérales, que le Canada prenne une avance sur les droits de cabotage—de trois, quatre, voire cinq ans—afin de corriger ce déséquilibre? Comment pouvons-nous régler cette question? Comment nous attaquer à ce déséquilibre? Il est très net pour l'instant. Même dans le cas des liaisons, on constate que nous avons 26 routes avec droits exclusifs, que les Américains en ont 39 et qu'il y en a, je pense, 13 exploitées par des compagnies des deux pays. Alors, comment nous y prendre pour effacer ce déséquilibre dans le nouvel accord bilatéral?

M. Brownie: Dans l'ensemble, je crois que le déséquilibre favorise les Etats-Unis. Il est très certain qu'il y a déséquilibre dans les accords régissant les horaires. Du côté des vols nolisés, les Canadiens sont avantagés mais, bien sûr, il s'agit là d'une part de marché moindre.

Mais quelle était votre question, déjà?

M. Belsher: Comment pouvons-nous régler cette question du déséquilibre dans le nouvel accord bilatéral?

M. Brownie: Eh bien, vous devez nous donner un temps d'avance, une sorte de handicap. Ce serait très bien. Maintenant, reste à savoir si les Américains seraient d'accord. Mais là je crois que nous devons nous en remettre aux

[*Text*]

forth over the next few months. I think if that could be accomplished and if cabotage was inevitable, and we could get a head start, that is just fine. Indeed, the U.S. government and the carriers may agree to that. My feeling is that there are certain things you have to leave to the negotiators.

• 0945

Mr. Burns: There is another answer to that. There is an imbalance today, but I think the market would correct that. Today there are certain pairs that would work: somewhere in the U.S. to Calgary, then over to Vancouver and back again, or somewhere into Toronto–Montreal–Ottawa and back again, or something like that. In other words, the number of city pairs that would work for the U.S. carriers is not that great. But the number of city pairs that would work for Canadian carriers are market-driven and are much greater. So I really think that it would correct itself if the Canadian carriers were more aggressive in the U.S. market.

Mr. Belsher: Are there 12 in your group? Ottawa–Carleton, I know, is in that group as well.

Mr. Burns: Yes.

Mr. Belsher: Are there particular Fifth Freedom rights in the U.S. points that are of interest to Calgary?

Mr. Burns: In the light of the U.S.–Mexico free trade that is going on right now, there is, say, Calgary–Texas–Mexico, with pick-up rights in Mexico. Another might be Calgary–San Francisco–Fiji–Australia, with pick-up rights in San Francisco or Los Angeles. Those are the kinds of Fifth Freedom rights we think would be appealing.

Right now we have a situation where Canadian carriers, in their zeal to beat the other Canadian carrier, hand off passengers to foreign carriers. This just does not make any sense. It seems to us that Air Canada should hand off their passengers destined for Pacific destinations to Canadian Airlines, and Canadian should hand off their passengers destined for Europe to Air Canada, going out of Toronto and Montreal. But right now they fight against each other.

Mr. Belsher: The technical work of the bilateral will involve safety. We heard yesterday from a specialty service group that standards in Canada and the U.S. differ. Yet with the large carriers, the standards are very similar between the two countries. Have you any suggestions about what should take place in the bilateral?

[*Translation*]

négociateurs. Vous savez, dans les mois à venir, il y aura beaucoup de va-et-vient. Je n'en demeure pas moins convaincu que nous pourrions nous débrouiller, si le cabotage est nécessaire, en prenant un temps d'avance. Et pourquoi pas, le gouvernement et les transporteurs américains peuvent fort bien être d'accord avec cette proposition. Quoi qu'il en soit, j'estime que nous devons nous en remettre aux négociateurs, pour certaines questions.

M. Burns: Il y aura peut-être une autre solution à ce problème. Certes, il y a déséquilibre aujourd'hui, mais je crois que le marché pourrait le corriger. Par exemple, il y a certaines liaisons qui pourraient fonctionner dès à présent: entre l'un ou l'autre des aéroports américains et Calgary, puis Vancouver, avec retour, et puis également dans le corridor Toronto–Montréal–Ottawa, avec retour, ou quelque chose du genre. Ce que je veux dire, c'est que le nombre de liaisons rentables pour les transporteurs américains ne sont finalement pas aussi nombreuses que cela. Par contre, les liaisons aux États-Unis qui pourraient être intéressantes pour les transporteurs canadiens se situent dans un marché beaucoup plus porteur, et elles sont plus nombreuses. Je crois donc que la situation pourrait se corriger d'elle-même, si les transporteurs canadiens étaient plus entreprenants sur le marché américain.

M. Belsher: Est-ce qu'il y en a 12 dans le groupe auquel vous appartenez? Je sais qu'Ottawa–Carleton appartient également à ce groupe.

M. Burns: Oui.

M. Belsher: Est-ce qu'il y a des aéroports américains qui peuvent être intéressants pour Calgary, au titre des droits de la cinquième liberté?

M. Burns: Dans le cadre de l'accord de libre-échange mexico-américain, qui est en cours de négociation, il y aurait Calgary–Texas–Mexico, avec droit d'embarquement au Mexique. Il pourrait également y avoir Calgary–San Francisco–Îles Fidji–Australie, avec droit d'embarquement à San Francisco ou à Los Angeles. Voilà, ce sont là les lignes qui sont intéressantes en vertu des droits de la cinquième liberté.

Mais pour l'instant, force nous est de constater que les transporteurs canadiens, dans leur ardeur à concurrencer les autres transporteurs canadiens, transfèrent leurs passagers à des transporteurs étrangers. Cela n'est tout simplement pas logique. Il nous semble qu'Air Canada devrait transférer ses passagers, à destination de pays du Pacifique à Canadien International et que cette dernière devrait donner la réciprocité à Air Canada, pour ses passagers à destination de l'Europe, au départ de Toronto et de Montréal. Mais pour l'instant, ces deux compagnies se battent l'une contre l'autre.

M. Belsher: Pour ce qui est de la partie technique de l'accord bilatéral, il est question de sécurité. Hier, un service aérien spécialisé nous a dit que les normes étaient différentes au Canada et aux États-Unis. Et pourtant, dans le cas des grands transporteurs, ces normes sont très semblables. Auriez-vous des suggestions quant à ce qu'il faudrait faire dans ces négociations bilatérales?

[*Texte*]

Yesterday we heard from the firefighting people, Conair, which is based in British Columbia. The technical part of the aircraft as well as the crew itself have different requirements from the American side. Our Canadian standards are considerably higher in their industry. Do we throw it all into the hopper in the bilateral, or do we hold the specialty services off to the side? Or how should we be asking our negotiators to address that?

Mr. Brownie: Traditionally such things form part of the bilateral. The contracting parties respect the rules and regulations of the other country. Both the U.S. and Canada abide by ICAO standards. Canada exceeds ICAO standards in most cases. Safety is paramount. There is absolutely no question about it. The Canadian side should insist that their standards are respected. Indeed, open skies is just more of what we already have. Canadian standards are being respected under the existing treaty. It would simply be a continuation of that regime.

Mr. Burns: The aerodrome certificate, which must be applied for each year by Transport Canada or whoever operates an airport, is governed by an ICAO standard. All of Transport Canada's airports meet that standards and all of the U.S. airports do too. The aircraft are governed by the manufacturer's standards. Each of the airlines and air companies meets or exceeds that standard.

• 0950

Mr. Belsher: My last question is about the allocation of slots at airports. We know we have pressure points at Toronto and Vancouver. Do you see the airport authority as being the allocator of slots, or do you think they should become part of the bilateral arrangement? Yesterday we heard that 87% of the slots at the large American airports are already on long-term leases to the airlines, so there is virtually no chance of a new carrier servicing a particular point. Should that be part of the bilateral arrangement or should it be left entirely to the carrier and the airport authorities?

Mr. Burns: I do not think that should be part of the bilateral arrangement. You are correct about the 87%, but that statistic is a little misleading. In the case of say J.F.K., Chicago or Atlanta, the airlines actually built the terminal so the slots are owned by the airlines.

Toronto is similar. Terminal 2 is exclusively Air Canada and, those slots are effectively controlled. At the end of the day I think the market should determine whether or not the slot is available to any carrier. There is no question that the

[*Traduction*]

Hier, nous avons entendu les pompiers de Conair, une compagnie basée en Colombie-Britannique. Les normes concernant les composantes des avions et celles qui visent les équipages sont différentes aux États-Unis. Au Canada, nos normes sont considérablement plus strictes que là-bas. Alors, est-ce que nous mettons toutes ces questions sur la table, ou est-ce que nous ne touchons pas aux services spécialisés. Ou que devrions-nous demander à nos négociateurs, sur ce plan?

M. Brownie: Habituellement, ces aspects font tous partie des négociations bilatérales. Les parties contractantes respectent les règlements en vigueur dans l'autre pays. D'ailleurs, tant les États-Unis que le Canada appliquent les normes de l'OACI, quoique, le plus souvent, les normes canadiennes soient plus strictes. Il ne fait aucun doute que la sécurité est excessivement importante. Les Canadiens devraient insister pour que leurs normes soient respectées. En fait, le concept «ciels ouverts» n'est qu'une étape supplémentaire par rapport à ce qui existait déjà. Les normes canadiennes sont respectées dans le cadre du traité actuel, il suffirait donc de maintenir le régime en place.

M. Burns: Le certificat d'aérodrome, que Transports Canada ou l'exploitant de tout aéroport doit demander chaque année, est régi par une norme de l'OACI. Tous les aéroports de Transports Canada sont conformes à cette norme ainsi que tous les aéroports américains. Quant aux avions, ils sont régis par les normes visant les constructeurs. Chaque compagnie aérienne, chaque exploitant respecte ces normes, quand il ne les dépasse pas.

M. Belsher: Ma dernière question concerne l'allocation des créneaux aux aéroports. Comme vous le savez, il y a des pressions qui sont actuellement exercées dans le cas de Toronto et de Vancouver. Est-ce que vous estimez qu'il revient à l'autorité aéroportuaire d'allouer ces créneaux, ou pensez-vous que cela devrait être inscrit dans l'accord bilatéral? Hier, nous avons appris que 87 p. 100 des créneaux, dans les grands aéroports américains, avaient déjà été alloués à long terme à des compagnies aériennes, de sorte qu'il est quasiment impossible qu'un nouveau transporteur puisse desservir ces aéroports. Alors, devrions-nous couvrir cet aspect dans le cadre de l'accord bilatéral ou devrions-nous le laisser entièrement aux soins des autorités aéroportuaires et des transporteurs aériens?

M. Burns: Je ne crois pas que cela devrait faire partie de l'accord bilatéral. Vous avez raison au sujet du 87 p. 100, mais attention, les statistiques sont trompeuses. Par exemple, dans le cas de J.F.K., de Chicago ou d'Atlanta, ce sont les compagnies aériennes qui ont construit les aérogares, de sorte qu'elles se trouvent à posséder les créneaux.

Il en va de même pour Toronto. L'aérogare numéro 2 est réservé à l'usage exclusif d'Air Canada et les créneaux sont effectivement contrôlés. En fin de compte, je crois que nous devrions laisser agir les forces du marché qui détermineraient

[*Text*]

period from 3.30 p.m. to 6 p.m. should command a premium price compared to 10 a.m. The airlines should recognize that and give access to Canadian carriers in U.S. airports, and Canadians will have to give access to American carriers at premium times, and there may be a premium price for that.

Mr. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): I want to thank the witnesses for coming this morning to make their presentation and to assist us in trying to arrive at some recommendations.

The Calgary airport ranks fourth in the country. From what we saw last night and in previous visits, you have a fairly nice airport facility. You have about 3.8 million enplaning and deplaning passengers per year. It does not appear to be congested. What do you think your capacity is?

Mr. Brownie: The Calgary airport is a well designed airport. It is sort of like an accordion. I think you will find that Terminal 3 in Toronto is built along similar lines. Right now the capacity is a little more than 3.8 million, it is about 4.6 million. When it reaches 5 million the north wing, which you probably did not see when you came in last night, will be expanded.

The two banjos, one of which you must have come in on, also have plans to have some very large "Y" areas at the end, so as capacity increases the airport will be able to handle it. When it is at its capacity the Calgary airport will be able to handle 9 million to 10 million passengers, which is about the same as the individual terminals in Toronto or Heathrow or J.F.K. are handling today. If you look at the economic size of an airport, it is probably between 9 million and 10 million enplaning and deplaning passengers.

Mr. Comuzzi: Without any expansion, what is the projection with respect to 5 million passengers per year?

Mr. Burns: Three more years.

Mr. Comuzzi: I want to confirm your position on what we are trying to do, and I refrain from using the term "open skies". These people do not agree with me, but I suspect you are saying to us this morning that you want to reopen the negotiations of 1974. We need a new agreement with additional markets in the United States. You want to proceed in this negotiating process very gradually. Whatever is won or bartered at the negotiating table should be phased in over a gradual period of time. You are not in favour of cabotage, yet it is a negotiable point. Does this pretty well define your position?

[*Translation*]

si des créneaux doivent être ouverts à de nouveaux transporteurs, dans tel ou tel aéroport. De toute évidence, la période de pointe, de 15h30 à 18 heures, doit faire l'objet d'une tarification plus élevée que celle appliquée le reste de la journée, à 10 heures par exemple. Les compagnies aériennes doivent reconnaître ce fait et permettre aux transporteurs aériens canadiens d'accéder aux aéroports américains, et les Canadiens, quant à eux, doivent accorder la réciprocité aux transporteurs américains, pendant les heures de pointe, sous réserve que ces derniers payent un tarif plus élevé.

M. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): Je désire remercier les témoins de s'être déplacés ce matin pour faire leur présentation et nous aider à formuler certaines recommandations.

L'aéroport de Calgary est le quatrième au pays. D'après ce que nous avons vu, hier soir et dans nos visites antérieures, vous disposez de très bonnes installations aéroportuaires, avec quelque 3,8 millions de passagers par an, au départ et à l'arrivée. Et pourtant, l'aéroport ne semble pas congestionné. Quel est donc la capacité de cet aéroport?

M. Brownie: L'aéroport de Calgary a été très bien conçu. Il est bâti selon le concept dit de «l'accordéon». D'ailleurs, vous constaterez certainement que l'aérogare numéro 3, à Toronto, est construit également selon les mêmes principes. Pour l'instant, notre capacité est légèrement supérieure à 3,8 millions de passagers, puisqu'elle est d'environ 4,6 millions. Lorsque nous atteindrons 5 millions de passagers, l'aile nord—que vous n'avez probablement pas vue à votre arrivée hier—sera agrandie.

Il est également prévu de prolonger les deux passerelles, et vous en avez certainement emprunté une à votre arrivée, par des grandes zones en Y, de sorte que nous pourrons absorber le volume, au fur et à mesure qu'il augmentera. A pleine capacité, l'aéroport de Calgary pourra accueillir 9 à 10 millions de passagers, ce qui correspond à peu près au volume actuel des aérogares de Toronto, de Heathrow ou de J.F.K. Sur un plan économique, l'aéroport est rentable entre 9 et 10 millions de passagers.

M. Comuzzi: S'il n'y avait pas d'agrandissement, quand atteindriez-vous les 5 millions de passagers par an?

M. Burns: Dans trois autres années.

M. Comuzzi: J'aimerais que vous me confirmiez votre position à propos de ce que nous essayons de faire, et je n'utiliserai pas l'expression «ciels ouverts». Mes collègues ne sont pas d'accord avec moi, mais je crois comprendre que ce que vous me dites, en substance, c'est que vous souhaitez une réouverture des négociations de 1974. Nous devons disposer d'un nouvel accord, et accéder à d'autres marchés aux États-Unis. Vous voulez que ce processus de négociation soit très progressif et que tout ce qui sera gagné ou troqué à la table des négociations, fasse l'objet d'une mise en place graduelle dans le temps. Vous n'êtes pas en faveur du cabotage, et pourtant c'est un point négociable. Est-ce que cela résume à peu près votre position?

[*Texte*]

• 0955

Mr. Burns: Yes, sir, but for one other thing. We would like to be represented at the table. The reason is that we have already covered that there is an imbalance today. We believe very strongly one of the reasons for the imbalance is that local community representation has been prohibited in Canada and allowed in the United States.

Mr. Comuzzi: We will hear from Toronto eventually. We were in Vancouver yesterday and for the balance of this week and all of next week, except Thursday, I guess, or Friday. As we progress in these hearings, we will be dealing with what I consider communities that are fundamentally responsible for the provision of air services in their provinces.

I think Calgary—and please disagree with me—because of its position and its size, would be fundamentally responsible for the provision of air traffic into the small communities in Alberta. Everything we are hearing now is the expansion of routes—and rightly so—into U.S. markets. Everything comes down to how the airport or the airline prospers and how its subsidiary airlines, the feeder routes—I forget what they are called, but Air Canada has its feeder routes—

An hon. member: Commuters.

Mr. Comuzzi: Everything is contingent on the health of the parent corporation as to how those feeder routes operate. Given the breadth of these negotiations and the financial strengths of these two major carriers, how do you foresee this happening? What will be the effect on the feeder lines within the province of Alberta?

Mr. Burns: I think the best answer is that the State of Montana has recently opened a trade office in Calgary. The Governor of Montana was here to open their office. We had substantive discussions with the governor to say we think there should be additional feeder service between Montana and Calgary. He agreed. We will probably now set in place a very small task force to look at how we would do it. This is one example. It is a real one that has just happened. Your question is a great one.

Between ourselves, we look at not only Alberta, but also at Saskatchewan and British Columbia. We encourage Canadian Airlines and Air Canada to expand their services into Kamloops or into the resort areas of British Columbia to make access easier; also into Saskatchewan, the same thing. We are constantly looking at the commuter lines to try to get them in. Although I think our friends to the north would object to this, we also want to have greater commuter service into Edmonton. We are pushing it all the time.

Mr. Schneider (Regina—Wascana): It is funny how the questions change as the morning wears on.

I would like to have a comment to my first question for the record because we may have to refer to it later on. It is with respect to the process we are currently going through. It was pointed out earlier that there were two series of

[*Traduction*]

M. Burns: Oui, sauf pour une chose. Nous aimerions être représentés à la table des négociations, pour la raison dont nous vous avons déjà entretenus, celle de la disparité, du déséquilibre actuel. Nous croyons fermement qu'une des causes de ce déséquilibre tient au fait que les collectivités locales peuvent faire des démarches aux États-Unis, ce qui n'est pas le cas au Canada.

M. Comuzzi: Nous finirons bien par nous rendre à Toronto. Nous sommes arrivés à Vancouver hier et nous nous y retrouverons pour le reste de la semaine et pour toute la semaine prochaine, sauf jeudi et vendredi, si je ne m'abuse. Pour cette série d'audiences, nous visitons ce que j'appellerais des villes qui ont la charge d'assurer le service aérien pour les provinces auxquelles elles appartiennent.

Dans le cas de Calgary—et de grâce, n'hésitez pas à me reprendre—en raison de la situation et de l'importance de l'aéroport, il est question d'assurer un service aérien aux petites collectivités de l'Alberta. Jusqu'ici, nous avons essentiellement entendu parler de l'élargissement du réseau au marché américain, et ce à juste titre. Tout se ramène à la façon dont l'aéroport ou la compagnie aérienne prospère, ainsi que les compagnies subsidiaires, les lignes d'apport—je ne me rappelle plus comment on les appelle, mais je sais qu'Air Canada a ses lignes d'apport...

Une voix: Les compagnies régionales.

M. Comuzzi: Tout dépend de l'état de la société mère et de la façon dont ces lignes d'apport sont exploitées. Compte tenu de l'ampleur de ces négociations et de la solidité financière des deux grands transporteurs, comment envisagez-vous cela? Quel effet les lignes régionales pourraient-elles avoir en Alberta?

M. Burns: Je crois que la meilleure réponse tient au fait que le Montana vient d'ouvrir une mission commerciale à Calgary, en présence du gouveneur de l'État. Nous avons eu des entretiens poussés avec celui-ci et nous lui avons dit que nous aimerions que d'autres lignes d'apport soient ouvertes entre le Montana et Calgary. Il s'est dit d'accord avec nous. À présent, il va certainement mettre sur pied un petit groupe de travail qu'il chargera d'étudier la mise en oeuvre possible de ce projet. Voilà, donc ça, c'est un exemple. Il est très réel et il vient juste de se produire. Votre question est en fait très bonne.

Entre nous, il n'est pas uniquement question de l'Alberta, mais aussi de la Saskatchewan et de la Colombie-Britannique. Nous incitons les Canadiens et Air Canada à étendre leurs services à Kamloops et dans les régions de villégiature de la Colombie-Britannique, pour faciliter l'accès à ces régions, ainsi qu'à la Saskatchewan. Nous n'arrêtons pas de solliciter les compagnies régionales à cet égard. Et, même si nos amis du Nord risquent de faire objection à la chose, nous voulons également un meilleur service régional sur Edmonton. Nous insistons sans arrêt en ce sens.

M. Schneider (Regina—Wascana): Il est amusant de constater que les questions évoluent au fil des heures.

Je tiens à avoir une réponse à ma première question, pour le procès-verbal, car je pense que nous devrons certainement nous y référer plus tard. Elle concernait le processus actuellement enclenché. Un peu plus tôt, on nous a

[*Text*]

witnesses in Vancouver who said they did not have enough time to prepare for this hearing. Your presentation to us is quite succinct and very informative. Therefore I think you might have something positive to say about the process. If there is anything negative, we would like to hear from you as well.

Mr. Burns: Let me try it again. Mr. Brownie is one of the recognized experts in Canada in bilateral air negotiations, and I think External Affairs would attest to that fact.

• 1000

The Calgary Transportation Authority have been agitating for renegotiation of the 1974 treaty since about early 1980. At that time we realized it was way out of date. Ten years have elapsed before something finally is happening. You said you welcome us. Let me assure you that we welcome you far more than you welcome us.

Mr. Angus: An usual feeling for some people.

Mr. Schneider: Particularly at 15%, or whatever it is today.

Mr. Chairman, I wish to ask a question of you because it does involve this entire process. The matter of foreign ownership keeps being raised, and yet I have not seen anywhere that there has been any reference that this is an item before us. Is it, or is it not?

The Vice–Chairman: Not actually, but we did discuss it briefly in Vancouver yesterday and as an adjunct to the entire matter.

Mr. Schneider: I do not want to get into it, and I just wanted to make sure it was not worth our while.

With respect to the subject of cabotage, did I get the sense that your support for it, however limited it might be, seemed to emanate strictly from a Calgary perspective as opposed to a Canadian perspective?

Mr. Burns: Almost everything today is from a Calgary perspective. That is where we think we are experts. We would like to talk about Calgary and how we see the market. We have given you some examples of how we see cabotage working as well in a Calgary perspective. I have difficulty trying to comment from a Toronto perspective.

Mr. Schneider: I just wanted to make that clear.

Another comment you made dealt with all safety requirements being standard between both countries. I guess this goes back to the fire–fighting people in Vancouver who they said that they were not equal and, as a result, the Canadian industry felt subjected to a greater number of regulations. Does that apply just to their industry or does that apply to both industries?

[*Translation*]

rappelé que deux groupes de témoins, à Vancouver, s'étaient plaints de ne pas avoir eu assez de temps pour se préparer en vue de cette audience. Or, votre présentation est succinte et vraiment instructive. Donc, vous aurez certainement quelque chose d'intéressant à nous dire au sujet du processus. Y a–t–il, selon vous, des aspects négatifs?

M. Burns: Permettez–moi de réessayer. M. Brownie est l'une des notoriétés canadiennes en matière de négociations bilatérales en aéronautique et je suis sûr que le ministère des Affaires extérieures confirmera la chose.

La Calgary Transportation Authority insiste pour renégocier le traité de 1974 depuis le début des années 80. A cette époque nous nous étions rendus compte que ce traité était dépassé. Il a fallu attendre 10 ans pour que quelque chose se produise finalement. Vous nous avez souhaité la bienvenue; eh bien, sachez que nous sommes beaucoup plus heureux de vous accueillir, vous, que nous d'être accueillis par ce comité.

M. Angus: C'est là un sentiment assez répandu chez certains.

M. Schneider: Surtout avec 15 p. 100 dans les sondages ou dans ces eaux–là.

Monsieur le président, je vais reprendre une de vos questions car elle concerne le processus dans sa totalité. La question de la propriété étrangère ne cesse d'être soulevée, et pourtant je n'ai vu nulle part que l'on ait déjà fait mention de cet élément. Est–ce qu'on y a déjà fait mention ou non?

Le vice–président: En fait, non, mais nous en avons brièvement parlé à Vancouver hier, à titre de complément à la question en général.

M. Schneider: Loin de moi l'idée de revenir sur cette question, je voulais simplement m'assurer que ça ne valait effectivement pas le coup.

J'ai eu l'impression que l'appui que vous accordez au cabotage, même si c'est de façon limitée, s'inscrit uniquement dans une perspective locale, calgarienne, et non canadienne.

M. Burns: Presque tout ce que nous vous avons dit ici, aujourd'hui, répond à un point de vue calgarien. C'est sur cet aspect que nous pensons être experts. Nous voulons parler de Calgary et de notre vision du marché. Nous vous avons donné certains exemples de fonctionnement possible du cabotage, selon le point de vue de Calgary. J'éprouverais de la difficulté à vous parler du point de vue de Toronto.

M. Schneider: Je voulais simplement m'en assurer.

Vous nous avez également parlé des critères de sécurité qui sont les mêmes de part et d'autre de la frontière. Cette question, je crois, a pour origine la déclaration des pompiers de Vancouver, qui n'étaient pas du même avis et qui ont dit estimer que, pour cette raison, l'industrie canadienne avait l'impression d'être sujette à beaucoup plus de règlements. Alors, est–ce que c'est le cas de l'industrie canadienne uniquement, ou est–ce que c'est la même chose des deux côtés de la frontière?

[*Texte*]

Mr. Brownie: We both operate as a base line to ICAO standards. I do not think there is any question that we exceed those standards in Canada, and probably in so doing exceed the U.S. standard. We do not think safety should be compromised, that it is part and parcel of developing a new and—sorry for the term—open skies agreement. It is sacred, and the Canadian negotiators should insist on that.

Mr. Schneider: You think we should insist on the Americans maintaining our standards?

Mr. Brownie: That is part of the current agreement and it should continue to be part of any new agreement.

Mr. Burns: Let me try to put that in context. In a CFR sense I think you have to be at the scene of an accident within 45 seconds. Because we have a 12,000-foot runway, we have to have two fire buildings, equipment, manned, on the Calgary location. We are required to do that. In the U.S. they may say, we will have only one. That might mean the time elapsed to get from here to there is 55 seconds, but they will not put the money in for the second station. But if you go out to Calgary you will find one down at the south end where the commercial aviation, the general aviation, is, and you will certainly see one right beside the terminal. There is a large building there. That would be an example of what I think you are talking about.

Mr. Schneider: How does that standard relate to world standards?

Mr. Burns: They are ICAO standards, which are world standards.

Mr. Schneider: So you are saying America does not comply with ICAO standards?

Mr. Burns: What we are saying is that they have one station, and another thing is that they do not have long runways like we do.

Mr. Schneider: The point I am trying to get at—and I would rather you say it than I—is that perhaps we are regulating ourselves into a bureaucratic jungle as far as safety is concerned. When I asked the question of another airline-related industry and asked them to substantiate whether or not, because our safety standards are higher, there was any documented proof that more people die in the United States when flying than in Canada, they said that was not the case, the implication being, therefore, that the United States has a sufficient safety net.

Mr. Brownie: As I said earlier, they abide by the ICAO standard. They have to, and so do we, except that we exceed it and, indeed, I think Calgary even exceeds the Transport Canada standard, because the airport at Calgary contracts with the City of Calgary for crash-fire-rescue service.

[*Traduction*]

M. Brownie: A la base, les deux pays se conforment aux normes de l'OACI. Il ne fait aucun doute qu'au Canada, nous allons au-delà de ces normes et que, ce faisant, nous dépassons certainement les normes américaines. Nous estimons que la sécurité doit prévaloir, qu'elle fait partie intégrante de la mise en oeuvre d'un nouvel accord—et vous m'excuserez l'expression—ciels ouverts. La sécurité est sacrée et les négociateurs canadiens devraient insister sur ce point.

M. Schneider: Vous estimez que nous devrions exiger des Américains qu'ils respectent nos normes?

M. Brownie: C'est déjà le cas avec l'accord actuel, mais il faudrait prolonger cette partie de l'entente.

M. Burns: Je vais essayer de replacer tout cela en contexte. On sait que les pompiers devraient être sur les lieux d'un accident dans les 45 secondes. A Calgary, à cause de cette piste de 12,000 pieds, il a fallu doubler les installations et le personnel de sécurité incendie. Et cela, nous sommes tenus de le faire. Aux Etats-Unis, on aurait pu très bien n'avoir qu'une seule installation et une seule équipe. Autrement dit, dans ces conditions, il faudrait peut-être 55 secondes, plutôt que 45 pour arriver sur les lieux de l'accident, mais on aurait pas investi dans la construction d'un deuxième poste de pompiers. Par contre, à Calgary, il y a un poste à l'extrémité sud, là où se trouve l'aviation commerciale, l'aviation générale et puis, vous en verriez fort bien un autre à côté de l'aérogare. Mais c'est un très gros bâtiment. Voilà, j'espère être parvenu à illustrer ce dont vous parlez.

M. Schneider: Comment ces normes se comparent-elles aux normes internationales?

M. Burns: Eh bien, il s'agit précisément des normes de l'OACI, adoptées dans le monde entier.

M. Schneider: Donc, vous voulez dire que les Etats-Unis ne respectent pas les normes de l'OACI.

M. Burns: Ce que nous disons c'est qu'ils n'ont qu'un poste de pompiers, et que, par ailleurs, ils n'ont pas de pistes aussi longues que celles de Calgary.

M. Schneider: En fait, ce que à quoi je veux en venir—et je préfère que ce soit vous qui le disiez—c'est que nous nous sommes peut-être enfermés dans un véritable carcan règlementaire en matière de sécurité. J'ai déjà posé la question à des représentants d'une autre industrie du secteur de l'aviation, parce que je voulais savoir s'il était établi ou non, en raison de nos normes de sécurité plus sterictes, c'est-à-dire s'il était prouvé que plus de gens meurent aux Etats-Unis, dans des accidents d'aviation, qu'au Canada. Eh bien ils m'ont répondu par la négative, ce qui me force à conclure que le système américain est suffisamment sûr.

M. Brownie: Je l'ai déjà dit, les Américains se conforment aux normes de l'OACI. Ils y sont obligés, tout comme nous, si ce n'est qu'en ce qui nous concerne, nous allons plus loin, et je crois même qu'à Calgary nous dépassons les normes établies par Transports Canada, car l'aéroport de Calgary a conclu un contrat avec la municipalité pour les services de sauvetage et d'extinction des incendies d'aéronefs.

[*Text*]

• 1005

Under Transport Canada rules, there is basically a requirement that in the event of a crash a clear path be open so that the passengers can get out of the aircraft. The Calgary fire department has insisted on the rescue capability of being able to go on board the aircraft to physically remove passengers.

Mr. Schneider: Trying to focus attention on whether or not this provides the inequities in the so–called level playing–field. . .

Mr. Brownie: No doubt a cost goes with it. It has been an item of discussion over the years when the contract has been renegotiated. There has been insistence on the part of the fire department that this level of service be maintained.

Mr. Angus: May I have a supplementary, Mr. Chairman, just for a minute? This is a good example of how there can be interpretation of the ICAO rules.

We had a battle in the House of Commons a couple of years ago over crash–fire–rescue. The Government of Canada interpreted them, as the witnesses suggested, just to clear a path, whereas the Americans go the full extent of the interpretation, which is what the Calgary fire department wants, the ability to remove passengers and actually open it up.

There is a difference of opinion on that. I think it is important we note that it is a difference of interpretation of the ICAO regulations as opposed to what the regulations actually say.

Mr. Burns: Mr. Schneider, I will give you another example that perhaps is the over–bureaucratization you are talking about. In the case of aircraft separation, the ICAO standard is 30 seconds or when roll–out occurs. By this I mean that when the wheels are up on the forward plane, you then are allowed to start your engines or move forward toward taking off.

In Canada, in an over–bureaucratization sense, we have decided it will be 70 seconds. It does not really make any difference whether or not the airplane is off, whether it is 3,000 feet up or 5,000 feet up. We have decided that we want to be more than safe. In an aircraft context, Heathrow handles more aircraft than all of Canada. They do it on two runways.

I think we are being overly sensitive in some areas and absolutely correct in other areas. In crash–fire–rescue, there is no question that our standard is correct. In the area of aircraft separation, we are being overly cautious for no real reason.

Mr. Schneider: With respect to the study referred to earlier, is there such a thing as a Canadian version of it? Second, with respect to the Association of Canadian Airport Communities, is there a parallel body?

Mr. Brownie: In the United States?

[*Translation*]

Les règlements de Transports Canada exigent qu'en cas d'accident, une voie de secours soit ouverte pour permettre aux passagers de sortir de l'avion. Les services d'incendie de Calgary ont insisté pour que les services de secours soient capables de monter à bord de l'avion afin de sortir les passagers.

M. Schneider: Mais dites–nous donc, est–ce que ce n'est pas là une cause d'inéquité dans les règles du jeu?

M. Brownie: Il est évident que des coûts se rattachent à cette décision. Cette question a fait l'objet de discussions dans les années passées, lorsque le contrat était renégocié. Mais le service d'extinction des incendies a insisté pour que ce critère soit maintenu.

M. Angus: Puis–je poser une question supplémentaire, monsieur le président? Je n'en ai que pour un instant. C'est là un bon exemple d'interprétation possible de règles de l'OACI.

Il y a quelques années, nous avons eu une véritable bataille, à la Chambre des communes, à propos des services de sauvetage et de sécurité incendie. Pour le gouvernement du Canada, à l'instar du témoin, il était simplement question d'une voie d'accès dégagée, alors que les Américains, eux, poussaient l'interprétation jusqu'au bout, ce que veut désormais le service d'incendie de la ville de Calgary, et prétendait qu'il fallait pouvoir porter secours aux passagers à bord et donc effectivement ouvrir une brèche.

Il y a donc différence d'opinion sur le sujet. Et j'insiste bien, il s'agit d'une interprétation différente des règlements de l'OACI, et non de différence effective dans les règlements eux–mêmes.

M. Burns: Monsieur Schneider, permettez–moi de vous donner un autre exemple de la bureaucratisation excessive dont vous parlez. Pour ce qui est des normes d'espacement au décollage, l'OACI précise qu'il faut laisser 30 secondes entre les avions, ou attendre que le premier ait décollé, c'est–à–dire qu'il ait les roues en l'air; ce n'est qu'alors qu'on peut lancer les moteurs ou s'aligner pour le décollage.

Au Canada, en raison de notre sens bureaucratique poussé, nous avons décidé de porter ce délai à 70 secondes. Et l'on ne prend plus en ligne de compte la question du décollage du premier appareil, peu importe qu'il soit parti, qu'il soit à 3,000 pieds ou à 5,000 pieds. Nous voulons bénéficier d'une sécurité accrue. A Heathrow, il y a plus de mouvements d'aéronefs que dans tous les aéroports canadiens réunis. Et cela, avec deux pistes.

Je crois que, dans certains domaines, nous sommes beaucoup trop pusillanimes, mais que nous avons parfaitement raison sur d'autres points. Pour ce qui est du sauvetage et de la lutte contre les incendies d'aéronefs, il ne fait aucun doute que nos normes sont bonnes. Par contre, en matière d'espacement au décollage, nous avons été beaucoup trop prudents, et sans motif fondé.

M. Schneider: Pour en venir à l'étude à laquelle vous faisiez allusion tout à l'heure, est–ce qu'il en existe une version canadienne? Deuxièmement, à propos de l'Association of Canadian Airport Communities, existe–t–il un pendant?

M. Brownie: Aux Etats–Unis?

[*Texte*]

Mr. Schneider: No, in Canada. We know they are dealing with only one organization. We do not have to be concerned that two weeks from now someone is going to say that we did not listen, they were not represented, that kind of thing.

Mr. Brownie: The Association of Canadian Airport Communities is the counterpart to a group called USA-BIAS, United States Airports for Better International Air Service.

Mr. Schneider: In Canada there is just the one group.

Mr. Brownie: There also is the Canadian Airport Council, representative of the communities currently embarking on transfer of their airports to a local authority. They really represent the same groups. There is a lot of interplay between the two.

Mr. Schneider: And the first question about the report. . .?

Mr. Brownie: There is not a similar report in Canada. It was done by USA-BIAS.

The Vice-Chairman: So that there is no misunderstanding, the idea of foreign ownership of Canadian carriers is not included in these negotiations at all. They are proposed between Canada and the United States. The question was allowed, but it is my understanding that it is not even being considered.

Mr. Pronovost (Saint-Maurice): My first question is related to page 5 of your submission. You give us a list of new route designations, including Atlanta, Minneapolis, Seattle, Reno, San Jose, Miami, Phoenix, Salt Lake City and Portland. I would like to know from you, Mr. Brownie, if any of these routes seems to you a high priority for Calgary. Is there something special in all of those designations you are proposing to us?

• 1010

Mr. Brownie: We occasionally do air service requirement studies for Calgary to determine what our needs are. I would say some are more important than others, if we had to make choices. We desperately need access into the southeast U.S., whether it is Atlanta, Miami, or Orlando. We need additional access into the midwest, Minneapolis. Most important is the need for competition on existing and new-route designations. The absence of competition on certain routes, such as Calgary-Chicago and Calgary-New York, has acted against us. The incumbent carrier has chosen to operate via an intermediate point in both cases.

Mr. Pronovost: What would be the most interesting effect of Calgary's having new routes? Is it for industrial development? We saw that in Ottawa. Would it be for business in general, or for the tourism industry? What would be the main focus, if new routes were opened?

Mr. Burns: All of the above. We do not have a breakdown in our studies between those three categories. We do know that if we look at people going to, say, Miami, people go from Calgary to Toronto to Miami. It would be

[*Traduction*]

M. Schneider: Non, au Canada. Nous savons qu'ils ne traitent qu'avec une seule organisation. Il ne faut pas s'en faire, dans quinze jours, quelqu'un nous dira que nous ne l'avons pas écouté, qu'il n'était pas présent, etc.

M. Brownie: L'Association of Canadian Airport Communities est le pendant d'un groupe qui, aux Etats-Unis, s'appelle USA-BIAS, United States Airports for Better International Air Service.

M. Schneider: Au Canada, il n'existe qu'un seul groupe.

M. Brownie: Il y a aussi le Conseil des aéroports canadiens, qui représente les localités dont les aéroports sont actuellement transférés aux autorités locales. En fait, les deux associations représentent les mêmes groupes. Il y a beaucoup de recoupements entre les deux.

M. Schneider: Et pour ce qui est de ma première question, le rapport. . .?

M. Brownie: Il n'existe pas de rapport semblable au Canada. Celui-là a été produit par la USA-BIAS.

Le vice-président: Donc, pour qu'il n'y ait pas de malentendu, la question de main mise étrangère sur les transporteurs canadiens ne doit pas être du tout inscrite dans le cadre de ces négociations. On les propose entre le Canada et les Etats-Unis. La question a pu être posée, mais j'ai l'impression qu'on n'y a pas répondu.

M. Pronovost (Saint-Maurice): Ma première question a trait à la page 5 de votre mémoire. Vous nous donnez une liste de nouvelles lignes, notamment sur Atlanta, Minneapolis, Seattle, Reno, San Jose, Miami, Phoenix, Salt Lake City et Portland. Je voudrais que vous nous disiez, monsieur Brownie, si l'une ou l'autre de ces lignes est prioritaire pour Calgary. Qu'y a-t-il de spécial dans toutes ces désignations que vous nous proposez?

M. Brownie: Il nous arrive d'effectuer des études de besoin de services aériens, pour Calgary, afin de déterminer ce dont nous avons besoin. Bien sûr, si nous devions faire des choix, il y en a qui sont plus importants que d'autres. Par exemple, nous avons absolument besoin d'accéder aux marchés du sud-est américain, à Atlanta, Miami ou Orlando. Nous devons également bénéficier d'un meilleur accès au mid-ouest, Minneapolis. Le plus important c'est qu'il faut plus de concurrence sur les routes actuelles et sur les nouvelles. L'absence de concurrence sur certaines liaisons, comme Calgary-Chicago et Calgary-New York, a joué contre nous. Les transporteurs assurant la desserte ont, dans les deux cas, décidé d'intercaler une escale.

M. Pronovost: Quelles seraient les retombées les plus intéressantes de nouvelles liaisons, pour Calgary? Est-ce que ce serait pour l'expansion industrielle? Ce fut le cas à Ottawa. Est-ce que ce serait pour le commerce en général, ou pour l'industrie touristique? Quel serait le principal axe de développement, si de nouvelles liaisons étaient créées?

M. Burns: Un peu tous ces secteurs en profiteraient. Dans nos études, nous n'avons pas ventilé ces trois catégories. Par contre, nous savons que dans le cas de passagers qui veulent aller, à Miami par exemple, eh bien il

[*Text*]

better to go from Calgary to Miami directly. However, we cannot really suppose that Calgary, with a population of three–quarters of a million, could have a non–stop Calgary–Miami, so we would have to have a Calgary–Atlanta–Miami, or a Calgary–Minneapolis–somewhere else in the U.S. In other words, we do not have the population to support non–stop flights.

Mr. Pronovost: On the tourism side, you talked about the Japanese, who are coming in great numbers. You think it is possible to develop markets from the southeast United States for tourism? Are there any attractions, like the Rocky Mountains and the national parks?

Mr. Brownie: Historically, most of the tourist traffic has been Canadian–originating. It has been a real struggle to develop northbound traffic. We are overcoming that problem. For example, American Airlines is now operating some pretty major ski tours out of Texas into the Banff–Calgary area. If we talk about Florida, no question, a lot of that traffic is also going to be Canadian–originating. But I think there is potential to develop traffic in the opposite direction, and I think it is starting to come.

One of the big problems has been the absence of tour wholesalers up here to put together attractive packages. That is now changing, and we are seeing other things develop, like tour trains through the mountains. VIA has stepped out and now there is an opportunity for private interests to develop a more attractive service. We think there are going to be some interesting developments in both air and surface. They will be packaged and will serve as an attraction to the U.S. tourist.

Mr. Burns: We have had a lot of discussions with American Airlines over the last two years. They literally own the ski market from Texas to Colorado. They would like to develop a market from Raleigh–Durham–Chicago into Calgary for winter sports. They have worked very hard to develop one market, and they are convinced that they could do the same into Calgary. At the end of the day, it is the carrier that is going to make the decision. Therefore, we have to get the carrier enthused, and American Airlines is very enthused about the Canadian Rockies.

Mr. Brownie: We were told the other day that American Airlines simply does not have enough capacity. They are hoping to get another plane to assign to the Calgary–Texas market. They are currently operating three frequencies into Alberta. They are hoping to go to four and devoting a non–stop frequency to Edmonton to free up capacity at Calgary. So the potential is there. It is finding the capacity.

[*Translation*]

leur faut passer par Toronto. Ce serait mieux si nous avions une liaison directe Calgary–Miami. Pourtant, il n'est pas évident que Calgary, avec sa population de 750 000 habitants, puisse se prévaloir d'une liaison sans escale avec Miami; donc, nous devrions faire Calgary–Atlanta–Miami ou Calgary–Minneapolis et un quelconque autre aéroport aux Etats–Unis. Bref, nous n'avons pas la population voulue pour assurer la rentabilité d'une liaison sans escale.

M. Pronovost: Et pour ce qui est du tourisme, vous nous avez parlé des Japonais qui viennent dans la région en grand nombre. Pensez–vous qu'il soit possible de développer le marché touristique dans le sud–est des Etats–Unis? Est–ce qu'il y a des points d'attrait qui pourraient intéresser les gens, comme les Rocheuses et les parc nationaux?

M. Brownie: Historiquement, la plus grande partie des touristes ont été d'origine canadienne. Il nous a fallu beaucoup lutter pour attirer les gens du sud. Mais nous surmontons cette difficulté, petit à petit. Par exemple, American Airlines exploite une ligne pour la saison de ski, entre le Texas et la région de Banff–Calgary. Par contre, pour ce qui est de la Floride, il n'en est pas question, puisque une grande partie de la clientèle est d'origine canadienne. Mais je demeure convaincu qu'il y a possibilité de développer les échanges dans l'autres sens et je crois que nous y venons.

L'un des gros problèmes que nous avons rencontré a été l'absence de grossistes en voyages, ici, capables de mettre sur pied des programmes intéressants. Mais cela est en train de changer, d'autres choses sont en train de se développer, comme notre circuit touristique en train dans les Rocheuses. La compagnie Via a fait les premiers pas et le secteur privé a désormais la possibilité de mettre sur pied de nouveaux services attrayants. Nous pensons assister prochainement à d'intéressants développements, que ce soit dans le transport de surface ou dans le transport aérien. Nous offrirons des formules touristiques qui attireront les américains.

M. Burns: Nous avons eu énormément d'échanges avec Americain Airlines au cours des deux dernières années. Cette compagnie possède littéralement le marché du ski, du Texas au Colorado. Elle aimerait développer un marché de Raleigh–Durham–Chicago à Calgary, pour les sports d'hiver. Elle a travaillé très dur pour parvenir à développer un marché, mais elle est convaincue qu'elle pourrait faire la même chose à Calgary. En fin de compte, c'est le transporteur qui va prendre la décision. Donc, nous nous devons d'enthousiasmer ces transporteurs et, croyez–moi, American Airlines l'est déjà pour ce qui est des Rocheuses canadiennes.

M. Brownie: L'autre jour, on nous a dit qu'Americain Airlines n'avait pas une capacité suffisante, qu'elle espère acquérir un autre avion pour l'affecter sur la ligne Calgary–Texas. Actuellement, American Airlines exploite trois dessertes en Alberta, elle espère passer à quatre et ouvrir une liaison sans escale sur Edmonton afin d'alléger Calgary. Il y a donc des possibilités, et la compagnie va chercher la capacité qu'il lui faut.

[*Texte*]

• 1015

Mr. Marchi: In selling deregulation, the administration told the travelling public in Canadian communities that deregulation would bring lower fares, more competition and a greater diversification of the industry. You can find a good argument in many parts of the country, and we heard it yesterday on the open-line show in Vancouver, that fares have certainly surpassed the cost of inflation. While everything in life has gone in one general direction, the travelling public, unless it books three, four or five months in advance, has not really seen the reduction in fares that it had been promised.

In terms of competition in the industry, again you can get a good argument that we are closer to monopoly now than we were before, with the gobbling up of regional airlines by our two major airline companies.

In terms of regional service, while you can argue that there has been greater frequency, I know that in a lot of communities, including my own province of Ontario, jet service has pulled out so you can debate whether the quality of service has improved.

It seems now the minister is, in part, selling open skies on the same basis. I am just wondering, given the scepticism, whether we are going to see a reduction of air fares for the travelling public, if in fact that is an important evaluation of whether we go ahead with open skies or not. Second, in terms of the regional service, especially if we get cabotage, is there going to be the possiblity that the American carriers will serve the more popular runs and a double standard would develop, one for the popular city runs with a different price and another type of service for the smaller outlying communities and regions of this country that are fed by smaller commuter airlines?

Mr. Brownie: On the matter of fares, it is really hard to tell these days where fares are going. I think we have a pretty good idea that they are going up, particularly with the effect of oil prices. At Calgary we have always felt that the best way to keep fares under control is through more competition. I think that has been proven in the U.S., where a carrier such as TWA, with a dominant position at a hub at St. Louis, controlling 80% of the slots... Fares are higher than in other situations where there are maybe two or three carriers with fairly dominant positions at a hub. So we think that although nobody can account for the effect of rising costs, such as the cost of fuel, competition is the best way to keep fares under control, to whatever extent possible.

Mr. Burns: Mr. Marchi, I think the best example of what we are trying to say is what has happened in San Jose in the U.S. As you know, under the Gateway City, San Jose was given open skies status as well as Mirabel. San Jose has

[*Traduction*]

M. Marchi: Quand il nous a vanté la déréglementation, le gouvernement nous a dit que les Canadiens pourraient prendre l'avion à un moindre coût, et que la déréglementation favoriserait la concurrence et une plus grande diversification de l'industrie. Par contre, on est en train de nous démontrer, un peu partout au pays, et nous en avons encore eu la preuve, hier, dans une ligne ouverte téléphonique, que les tarifs aériens ont en fait augmenté plus vite que l'inflation. Malgré la grande tendance générale, le public, sauf s'il réserve trois, quatre ou cinq mois à l'avance, n'a pas véritablement bénéficié d'une diminution des tarifs, comme promis.

Pour ce qui est de la concurrence dans l'industrie, on pourrait également soutenir qu'on est beaucoup plus près d'un monopole que jamais, avec l'absorption des compagnies régionales par nos deux grandes compagnies aériennes.

Pour ce qui est du service régional, même si la desserte s'est améliorée, je sais que dans nombre de localités, et notamment dans ma province, en Ontario, on ne trouve plus de lignes d'avions à réaction, si bien qu'on peut se demander si la qualité du service s'est véritablement améliorée.

Et il semble à présent que le ministre soit en train de nous vanter le concept du «Ciels ouverts» suivant les mêmes préceptes. Alors, compte tenu du niveau de scepticisme actuel, je me demande si nous assiterons effectivement à une diminution des tarifs aériens, si cet aspect doit déterminer notre participation ou non au programme «Ciels ouverts». Deuxièmement, toujours sur la question des services régionaux, surtout si nous acceptons le cabotage, je me demande si les transporteurs américains auront la possibilité de desservir les axes les plus fréquentés et si l'on ne risque pas de se trouver face à un système de deux poids deux mesures, avec un tarif particulier sur les lignes très fréquentées et un autre tarif sur les lignes secondaires, exploitées par les compagnies aériennes régionales qui desservent les localités et les régions éloignées?

M. Brownie: Pour ce qui est des tarifs, il est très difficile de savoir, aujourd'hui, dans quel sens ils évolueront. Je ne crois pas me tromper en suggérant qu'ils vont augmenter, surtout sous l'effet de l'augmentation des prix du pétrole. A Calgary, nous avons constaté que la meilleure façon de maintenir les prix consistait à ouvrir la concurrence. Et nous en avons la preuve, aux Etats-Unis, avec un transporteur, TWA, qui domine sur une plaque tournante comme St-Louis en contrôlant 80 p. 100 des créneaux... Les tarifs sont plus élevés là qu'ailleurs où deux ou trois transporteurs se partagent plus ou moins le marché. Donc, même si personne ne peut s'avancer sur les conséquences d'une augmentation des coûts, notamment celui du carburant, il n'en demeure pas moins que la concurrence est la meilleure façon de combattre la hausse des prix, et ce dans toute la mesure du possible.

M. Burns: Monsieur Marchi, je crois que le meilleur exemple de ce que vous essayez de nous dire est en train de se produire à San Jose, aux Etats-Unis. Vous savez bien que, compte tenu de son statut de ville-carrefour, San Jose fait

[*Text*]

prospered and Mirabel has not. What happened was that the airlines promoted San Jose, and today, notwithstanding the increase in fares, San Jose has moved up from about 20 to about number 12 as far as airports in the U.S. go.

Mr. Marchi: Deregulation has not brought the reduction of fares that were promised, and now we are about to deregulate, in essence, a 1974 agreement. Why have fares not been lower? Why have they grown as fast as they have under the guise of deregulation, notwithstanding the fact that some of the regional airlines have been bought out by the major two?

Mr. Burns: The largest component of an airline cost is fuel. Fuel cost has increased by 100% and airline fares have gone up by 40%.

Mr. Marchi: In what period of time?

Mr. Burns: In the last six months.

Mr. Marchi: I have a question on the regional smaller airlines service in the region.

Mr. Burns: You did touch upon this, and I think it is important. One of the errors we believe the airlines made was trying to put jet service into all kinds of cities. That works in Toronto and Montreal where you have the markets. In the prairie provinces we need the smaller aircraft, the DASH–8, the BAe 1000, those smaller aircraft that work just as effectively but are not as large and do not have to have such a high capital cost at the beginning.

• 1020

Mr. Marchi: I am not sure if this was asked earlier, but what about the possibility of touching base south of the border? You have an American carrier who will pick up a Toronto–Minneapolis–Vancouver run and bypass cities like Calgary. Is there a concern on your part as an authority in Calgary? If there is a concern, how do we handle that in negotiations?

Mr. Burns: You mentioned that before. Yes, there is an element of the air-travelling public that will go Calgary–Chicago–Toronto to save $49, and that is fine. I am happy those people saved the money. It also took them another seven hours in flight time. I believe the market will recognize that standing around Chicago waiting for the next airplane is not really worth the saving, and they will work it out themselves.

The Vice–Chairman: Thank you very much, Mr. Burns and Mr. Brownie, for your very comprehensive brief. I would like to compliment you on the clear form in which the recommendations have been set out. It will really be a great deal of help to us in our deliberations. I just want to thank you for a very well–prepared brief.

We are having difficulty with the definition of open skies and what form it takes. With regard to San Jose, it was really the experimental agreement for Mirabel and San Jose that resulted in that activity and not open skies. That is not a criticism; that is just for the definitions we have around the table.

[*Translation*]

partie de l'accord «ciels ouverts», au même titre que Mirabel. Or, San Jose a prospéré et non Mirabel. En fait, ce sont les compagnies aériennes qui ont assuré la promotion de San Jose et, de nos jours, sans égard à l'augmentation des tarifs, San Jose est passée de la vingtième place, au classement des aéroports américains, à la douxième.

M. Marchi: La déréglementation n'a pas donné lieu à la diminution des tarifs que l'on nous avait promise et nous sommes à présent sur le point de déréglementer, pour l'essentiel, un accord datant de 1974. Mais pourquoi donc les prix n'ont–ils pas baissé? Pourquoi ont–ils augmenté aussi rapidement dans le cadre de la déréglementation, si l'on fait exception du fait que certaines compagnies aériennes régionales ont été rachetées par les deux grandes?

M. Burns: Le principal élément contributif est le coût du carburant. Celui–ci a augmenté de 100 p. 100 et les tarifs des compagnies aériennes n'ont grimpé que de 40 p. 100.

M. Marchi: En combien de temps?

M. Burns: Au cours des six derniers mois.

M. Marchi: J'aimerais vous poser une question sur les services des compagnies aériennes régionales dans la région.

M. Burns: Vous en avez déjà parlé, et je crois qu'elle est importante. Une des erreurs commises a consisté, pour les compagnies aériennes à essayer de desservir toutes sortes de villes avec des avions à réaction. Ça marche à Toronto ou Montréal, où les marchés sont suffisamment vastes. Dans les provinces des Prairies, il faut de plus petits appareils, des DASH–8 ou BAe 1000, qui sont tout aussi efficaces mais qui n'exigent pas autant d'investissements de départ.

M. Marchi: Je ne sais pas si on vous a déjà demandé cela, mais avez–vous pensé à la possibilité de faire escale au sud de la frontière? Vous avez un transporteur américain qui fournit un service Toronto–Minneapolis–Vancouver, en ignorant des villes comme Calgary. Cela vous préoccupe–t–il, à titre de représentant des autorités de Calgary? Si oui, comment peut–on en tenir compte dans les négociations?

M. Burns: Vous en avez déjà parlé. Il y a en effet certains usagers du transport aérien qui choisissent le trajet Calgary–Chicago–Toronto pour économiser 49$, et nous n'y voyons rien à redire. Je suis heureux que ces clients puissent économiser de l'argent. En revanche, le voyage leur prend sept heures de plus. Je suis convaincu que la clientèle ne tardera pas à se rendre compte que passer plusieurs heures à Chicago pour attendre une liaison aérienne n'en vaut pas vraiment la peine sur le plan financier, et le problème se réglera tout seul.

Le vice–président: Merci beaucoup, monsieur Burns et monsieur Brownie de nous avoir préparé un mémoire très complet. Je tiens à vous féliciter pour la clarté de vos recommandations. Cela nous aidera beaucoup dans nos délibérations.

Il est difficile de définir précisément ce que l'on entend par les ciels ouverts. En ce qui concerne San Jose, c'était en fait une entente expérimentale avec Mirabel et cela n'avait rien à voir avec les ciels ouverts. Je ne dis pas cela en guise de critique mais simplement pour préciser qu'il y a là un problème de définition.

[*Texte*]

Mr. Brownie: Thank you, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: We will adjourn until 10.30 a.m.

• 1023

• 1045

The Vice-Chairman: Order, please. We will resume.

We have in front of us Intera Information Technologies Corporation. Mr. Brian Bullock is the President and Chief Executive Officer. Welcome, Mr. Bullock. We look forward to your introducing your colleagues and to seeing your presentation.

Mr. Brian Bullock (President and Chief Executive Officer, Intera Information Technologies): Ken Grandia is our Vice-President of Aviation Services. He has been with our company for some 15 years. Mark Keyser is Director of Flight Operations, and Dave Murray is Director of Maintenance.

Mr. Chairman and committee members, we are pleased to have this opportunity to make a presentation today. We speak to you as what we think is the largest member of Canada's air photo and remote sensing industry. In fact, I believe our activities are larger than the total of all of the other companies combined.

We sold a little of $30 million worth of work in this industry last year. About 65% of that was outside of Canada. We are certainly the largest single Canadian exportor of specialty services in the specialty services in the aviation community. We view ourselves to be part of the information industry, not part of the aviation industry.

We would like to speak about the current economic regulation of specialty aviation activity between Canada and the U.S. We have been on record for a long, long time as opposing this non-tariff barrier to trade. We want to go through some of the reasons why we oppose it and think it is actually ludicrous and ridiculous. We want to put forward several key arguments, but before doing so let me give you a flavour of the scope of our services.

Right now we operate 14 aircraft: the Canadair Challenger jet, which is our largest aircraft, three Cessna 441 prop jets, and 10 piston aircraft. All of these aircraft are especially equipped for a variety of information data collection around the world.

We are the world's leader in airborne radar surveys. We are a competitor in airborne geophysics—we think a good competitor. There are two other companies that are of equivalent size to us. We also participate in area photography, infrared lasers, airborne cloud seeding, atmospherics, meteorology, etc.

We are looking at about 5,500 flight hours this year and $30 million in sales. We will work probably on all six of seven continents—the only one we have not worked on is Antarctic—and we will probably be on all six continents again this year.

[*Traduction*]

M. Brownie: Merci, monsieur le président.

Le vice-président: La séance est levée. Reprise à 10h30.

Le vice-président: À l'ordre, nous reprenons nos travaux.

Nous accueillons maintenant M. Brian Bullock, président et directeur général de la société Intera Information Technologies. Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Bullock, et je vous demande de présenter vos collègues et de nous faire votre communication.

M. Brian Bullock (président et directeur général, Intera Information Technologies): Ken Grandia est notre vice-président, responsable des services d'aviation. Il fait partie de la société depuis une quinzaine d'années. Mark Keyser est directeur des opérations de vols, et Dave Murray, directeur de la maintenance.

Monsieur le président, nous sommes ravis de pouvoir nous adresser aujourd'hui à notre comité. À titre de représentants de l'entreprise canadienne la plus importante de photographie aérienne et de télédétection. En fait, je crois que nos activités dépassent les activités totales de toutes les autres sociétés de ce secteur.

L'an dernier, nous avons réalisé un chiffre d'affaire légèrement inférieur à 30 millions de dollars, dont 65 p. 100 à l'extérieur du Canada. Nous sommes incontestablement le plus grand exportateur canadien de ce service spécialisé dans l'industrie aérienne. Nous nous considérons comme une entreprise d'information, et non pas comme une entreprise d'aviation.

Nous allons aborder devant vous la question de la réglementation économique actuelle des services aériens spécialisés entre le Canada et les Etats-Unis. Il y a très longtemps que nous exprimons notre opposition au fait que cette réglementation constitue une barrière non-tarifaire au commerce. Nous allons vous exposer les raisons pour lesquelles nous nous y opposons, et pourquoi nous estimons que cette réglementation est en fait absurde et ridicule. Avant de vous présenter nos arguments, je vais vous donner une idée de l'étendue de nos services.

Nous exploitons actuellement 14 appareils, soit un Challenger de Canadair, qui est notre plus gros avion, trois Cessna 441 à turbo propulseur, et 10 avions à moteurs à pistons. Tous ces appareils sont spécialement équipés pour effectuer de la collecte de données n'importe où au monde.

Nous sommes au tout premier rang dans le secteur des études par radar aéroporté. Nous sommes présents, et très présents dans le secteur de la géophysique aéroportée. Il n'y a que deux autres sociétés de taille équivalente à la nôtre. Nous sommes également présents dans les secteurs de la photographie aérienne, des lasers infrarouges, de l'ensemencement des nuages, des études atmosphériques, de la météorologie, etc.

Pour cette année, ces activités représentent à peu près 5,500 heures de vol et 30 millions de dollars de chiffre d'affaire. Nous travaillerons probablement cette année sur six des sept continents, le seul où nous ne soyons pas encore allés, c'est l'Antarctique.

[*Text*]

We would also like to point out that we compete for these projects internationally. We have taken on and beaten very large competitors, companies that dwarf us. We have also taken on and competed with smaller companies. We win our work in the international competitions by both our technical capabilities and our ability to deliver products at a cost–effective price.

We operate aircraft out of Calgary under Intera Technologies and in Ottawa out of Intera Kenting. We just purchased a company in the U.S., Intera Aero Service Corporation. We operate three or four aircraft out of that company. .1050

We are a little proud of the fact that we bought Aero. That company apparently is the world's oldest flying organization. It was formed in 1919, about three months before KLM.

They were our single largest competitor. They were owned by Litton. When we decided we were going to go into this market in the early 1970s, they were Goliath and we were the pea in David's pocket, and we just beat them by being aggressive and by good technology. Eventually Litton gave up and called us up last year and asked if we wanted to buy them out. So we said, sure.

We have had great success exporting around the world. The only market in which we have had great frustration is the U.S. That is a very large market to which we would like to have more unrestricted access. We have been successful in getting some work there, particularly work that is offshore, as the limits of the authority of the U.S. Department of Transportation end at some nominal number of miles offshore. I cannot remember whether it is three miles or seven miles. We had a lawyer in Washington who was clever enough to get a letter from the State Department to that effect, and we promptly informed the U.S. Department of Transportation that we would make our applications in accordance with the limits of their jurisdiction. As a result, our company did almost all the ice reconnaissance and ice data collection that was done in the 1980s in Alaska.

However, we have lost other work. Probably noteworthy to us, we won under stiff competition what we hoped would be an important contract for us in the U.S., but in the end we had to forfeit that contract because of DOT restrictions.

We find the restriction of trade between Canada and the U.S. to be a terrible restriction in the sense that it just flat does not work. We see, and our experience has been, that American operators can get access to Canadian opportunities, but we are restricted from working down there.

Only one time in our history have we objected, and that was very early in the late 1970s. B.C. Hydro wanted to do a meteorological study for a new plant site in B.C. It was work we could do. However, there was a U.S. competitor that was more experienced than we were, and B.C. Hydro hired them. We objected, but that left a sour taste in my mouth. I do not want to go to B.C. Hydro and say, well, those guys have more experience than we have, but because we are in Canada

[*Translation*]

Je tiens aussi à préciser que, pour décrocher nos contrats, nous faisons face à une concurrence internationale. Nous avons déjà battu de très grands concurrents, face auxquels nous ne sommes que des nains. Evidemment, nous avons aussi déjà battu des sociétés plus petites que la nôtre. Si nous pouvons battre la concurrence internationale, c'est grâce à nos compétences techniques et à notre efficience.

Nos appareils sont basés à Calgary, sous le nom de Intera Technologies, et à Ottawa, sous le nom de Intera Kenting. Nous venons d'acheter une société aux Etats–Unis, l'Intera Aero Service Corporation, sous le nom de laquelle nous exploitons trois ou quatre appareils.

Nous sommes assez fiers d'avoir acheté la société Aero, qui est apparemment la plus ancienne société aérienne au monde; elle a été constituée en 1919, soit trois mois avant KLM.

Cette société, qui appartenait à Litton, était notre plus grosse concurrente. Quand nous avons pris la décision de nous implanter sur ce marché, au début des années 1970, nous n'étions qu'un David face à Goliath, et nous l'avons battu grâce à notre dynanisme et à notre technologie. Litton a finalement abandonné et nous a appelés l'an dernier pour nous proposer de racheter la société, ce que nous avons accepté.

Nous avons beaucoup de succès à l'échelle internationale. Le seul marché dans lequel nous avons eu beaucoup de difficultés est le marché américain, marché très vaste auquel nous aimerions avoir un accès un peu plus facile. Certes, nous avons réussi à y décrocher des contrats, surtout pour du travail dit «offshore», étant donné que les pouvoirs du Département américain des transports ne dépassent pas une certaine limite au large des côtes. Je ne sais plus si c'est trois ou sept milles. Nous avons trouvé à Washington un avocat qui a été assez malin pour obtenir une lettre du Département confirmant cette situation, ce qui nous a permis de signaler rapidement au Département des transports que nous allions présenter nos demandes en respectant les limites de ses pouvoirs. De ce fait, c'est notre société qui a fait pratiquement tous les travaux de reconnaissance des glaces et de collecte de données sur les glaces de l'Alaska dans les années 1980.

En revanche, nous avons perdu d'autres contrats. Ainsi, et c'est probablement ce qui nous a le plus marqué, nous avons gagné face à une rude concurrence ce que nous espérions être un contrat important aux États–Unis, mais nous avons dû l'abandonner à cause des restrictions imposées par le Département des transports.

Nous estimons que les limites imposées au commerce entre le Canada et les États–Unis sont catastrophiques parce qu'elles sont tout à fait inefficaces. Nous constatons en effet que les sociétés américaines ont accès aux marchés canadiens, alors que la réciproque n'est pas vraie.

Nous n'avons exprimé notre opposition à cette situation qu'une seule fois, à la fin des années 1970, lorsque la société B.C. Hydro souhaitait obtenir une étude météorologique pour un nouveau projet de chantier en Colombie–Britannique. C'était un travail dont nous pouvions nous acquitter mais B.C. Hydro a recruté un concurrent américain qui avait plus d'expérience que nous dans ce domaine. Certes, nous avons exprimé notre opposition mais cela nous a

[*Texte*]

you cannot hire them and you must use us. That is not the way I like to do business. In spite of our objection, the U.S. competitor came in and did the job—and did a nice job. Frankly, that is the way it should be.

We decided we were never going to participate in that again. We had another opportunity in the early 1980s when an American competitor came up to do work in the Canadian Beaufort. They brought a U.S.-registered airplane and worked for over a year, and we decided we were not going to tell the Canadian oil companies that they could not use that service and that what they were doing was illegal. The company was providing a reasonable service. We said that we were going to build our technology and beat them in the marketplace, and we did. So we just have never objected since that time.

• 1055

We also noted with interest when the new National Transportation Act was promulgated that what was formerly called specialty air service was not included in the new transportation act and specifically excluded. We had long felt that we were a fish out of water, that the kind of work we did had nothing to do with carrying of passengers or freight or mail for hire and that we did not achieve our revenues by that, but rather we were selling information data tapes. We sell about $30 million worth of these things. We buy them for $10 down at the local video store and we sell them for about $10,000 apiece. And for the life of me I cannot see what in that transaction is a transportation activity, other than mailing them to our customer.

Our two biggest competitors in the world for selling this kind of data do not fly airplanes. The countries they live in happen to have subsidized them with $1 billion worth of satellite equipment. One is France, and one is the U.S. The two companies we compete with most are SPOT and EOSAT. They are totally unrestricted about selling their data tapes in either Canada or the U.S.

We find it a little funny that people would want to raise a trade barrier to the mechanism by which we produce these tapes. We think, and have said repeatedly both in Canada and the U.S., that this trade barrier should be removed. In fact, we suggest in our presentation that it occurs to us that in the future a challenge might be brought forward under the free trade act: is remote sensing a transportation activity under the free trade act, or is it a survey activity? I am sure we can find some lawyers to argue that it is a survey activity.

[*Traduction*]

laissé très amers. Je n'avais certainement pas l'intention d'aller dire aux gens de B.C. Hydro que les Américains avaient plus d'expérience que nous mais que la société aurait dû nous recruter parce que nous étions Canadiens. Pour moi, ce n'est pas comme cela que l'on fait des affaires. Quoiqu'il en soit, malgré notre objection, notre concurrent américain a décroché le contrat, et il a fait un excellent travail. Franchement, nous ne voyons rien d'anormal à cela.

Nous avons alors décidé de ne plus jamais participer à ce jeu là. Au début des années 1980, nous avons eu l'occasion de faire à nouveau concurrence à une société américaine qui venait travailler dans la mer de Beaufort. Elle avait acheté un appareil enregistré aux États-Unis et elle a travaillé dans la mer de Beaufort pendant plus d'un an. Nous avons décidé de ne pas nous plaindre auprès des sociétés pétrolières canadiennes du fait qu'elles ne pouvaient pas utiliser ce service et qu'elles faisaient quelque chose d'illégal. En fait, la société rendait un service de qualité raisonnable. Nous avons plutôt décidé de développer notre propre technologie et de battre la société à armes égales, ce que nous avons fait. Nous n'avons jamais plus formulé de plainte depuis.

Nous avons également constaté avec intérêt que la nouvelle Loi nationale sur les transports ne comporte plus ce que l'on appelait autrefois des services aériens spécialisés, lesquels étaient d'ailleurs spécifiquement exclus. Nous avons longtemps pensé que nous étions en fait une sorte d'oiseau rare dans ce secteur, puisque notre travail n'a rien à voir avec le transport de passagers, de marchandises ou de courrier, mais qu'il s'agit plutôt de vendre des bandes magnétiques comportant des données. Nous en vendons pour à peu près 30 millions de dollars chaque année. Nous les achetons 10$ au magasin de vidéo local et nous les revendons 10,000$ la pièce. J'ai beau m'interroger, je ne vois vraiment pas en quoi cette transaction peut être assimilée à une activité de transport, sauf dans la mesure où j'utilise un service de transport pour envoyer mon produit à mon client.

Les deux plus grosses sociétés au monde qui nous font concurrence dans la vente de telles données n'utilisent pas d'avions. Il se trouve que les pays dans lesquels elles sont établies leur ont fourni un milliard de dollars de subventions sous forme de matériel de satellite. Il s'agit de la France et des États-Unis. Les deux sociétés auxquelles nous faisons le plus concurrence sont SPOT et EOSAT. Elles ne sont assujetties à aucune limite quant à la vente de bandes de données au Canada ou aux États-Unis.

Nous trouvons donc un peu bizarre que des gens veuillent ériger une barrière à notre commerce, en s'attaquant au mécanisme par lequel nous produisons ces bandes. Nous croyons, et nous l'avons souvent répété, tant au Canada qu'aux États-Unis, que cette barrière au commerce doit être abolie. De fait, nous indiquons dans notre mémoire que nous nous demandons aujourd'hui si nous ne devrions pas envisager de déposer une plainte dans le cadre de la Loi sur le libre-échange, en demandant si la télédétection est une activité de transport dans le cadre de cette loi ou une activité de topographie. Je suis sûr que nous pourrons trouver des avocats disposés à défendre la deuxième thèse.

[*Text*]

Let me recap our arguments. We think the present policy is counterproductive. It has the opposite effect of its original intent; it is keeping Canadians out of the U.S. and allowing Americans in here. I personally helped Ed Kennedy do a survey of our industry and I called up the players in our industry and asked them how they felt about this. I called one really hard nut in our industry, a president of another company, and he said, I agree with you 100% that it does not work; let us get rid of it.

The world market for this kind of stuff is really small. When we entered the airborne radar business there were only two competitors, and both of them were Americans. As the Americans kept raising trade barriers about our coming down, one of the American ones died, and so it ended up that there was only us and Litton. We ended up in court battles in Houston and in hearings and so on. Finally they put a barrier on us that we just could not weasel around. We were nailed.

So we decided after a couple of hundred thousand dollars in legal fees that this was it; we were not going to spend one more nickel. I wrote a letter to the U.S. Department of Transportation, and I said: congratulations, you have effectively made the U.S. government the only customer in the world that cannot get competitive pricing for this product; what a singular achievement! They were buying about $1 million worth of this product every year. We were selling the product for about $3 per square kilometre. Guess what happened to the prices after we were locked out of the market? It went right back up to $6, and the U.S. government was paying more for an inferior product. What sense does that make?

• 1100

The present policy is causing us to forfeit business. It is precluding us from competitive bids. We think we should abide by the intent of the new transportation act, that it deregulate this specialty air service stuff, which is not a specialty air service at all; it is an information business.

In conclusion, we request that the upcoming negotiations eliminate the existing economic regulation of specialty air services and replace it with one that establishes common aviation operation, maintenance, and safety standards. I trust that this submission by Intera will assist you in preparation of a strong open skies policy statement for those negotiations, on the lines of the argument presented herein. Thank you.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Bullock.

Mr. Marchi: Thank you very much, Mr. Bullock, for your presentation. Yesterday in Vancouver we had a presentation by Conair, which is also in the "specialty" air service side of the industry. I think that company deals more with forest fires and spraying in terms of the special services they provide.

[*Translation*]

Laissez-moi donc résumer nos arguments. Nous estimons que la politique actuelle est antiproductive, car elle a l'effet contraire de celui qui était visé. Elle maintient les Canadiens à l'extérieur des États-Unis tout en autorisant les Américains à entrer au Canada. J'ai personnellement aidé Ed Kennedy à réaliser une étude sur notre industrie et, dans ce contexte, j'ai appelé toutes les autres sociétés concernées pour savoir ce qu'elles en pensaient. J'ai notamment appelé un dur de durs de notre secteur qui est le président d'une autre société, et il m'a dit qu'il était 100 p. 100 d'accord avec moi sur l'inefficacité du système actuel et que nous devrions nous en débarrasser.

Le marché international sur lequel nous opérons est très petit. Quand nous sommes entrés sur le marché du radar aéroporté, nous n'avions que deux concurrents, des sociétés américaines. Comme les Américains n'arrêtaient pas de relever les barrières nous empêchant de nous implanter sur le marché, l'une des sociétés américaines est disparue et nous nous sommes donc retrouvés le seul concurrent de Litton. Nous avons eu des confrontations devant les tribunaux de Houston, et nous avons participé à une foule d'audiences. Finalement, les Américains ont élevé une barrière qu'il nous était absolument impossible de contourner, et nous étions donc battus.

Après avoir payé quelques centaines de milliers de dollars d'honoraires juridiques, nous avons décidé de cesser les frais et d'abandonner la lutte. J'ai alors écrit une lettre au Département américain des transports en lui disant que je le félicitais pour avoir en fin de compte réussi à faire du gouvernement américain le seul client au monde qui soit incapable d'établir des prix concurrentiels pour son produit. Il n'y a là vraiment pas de quoi être fier! Le gouvernement américain achète chaque année pour environ un milliard de dollars de ce produit, que nous vendons environ 3$ le kilomètre carré. Devinez ce qui est arrivé quand nous avons été exclus du marché américain? Le prix est monté rapidement à 6$, ce qui signifie que le gouvernement américain doit payer plus pour un produit inférieur. Est-ce raisonnable?

La politique actuelle nous oblige à perdre des contrats. Elle nous empêche de faire concurrence. Nous pensons que nous devrions respecter l'intention de la nouvelle Loi sur les transports, qui était de dérèglementer le service aérien spécialisé, lequel n'a d'ailleurs rien d'un service aérien, puisqu'il s'agit d'un service d'information.

En conclusion, nous demandons que l'on profite des prochaines négociations pour éliminer la réglementation actuelle des services spécialisés aériens, afin de la remplacer par une règlementation établissant des normes en matière d'exploitation, de maintenance et de sécurité de l'aviation courante. J'espère que l'intervention d'Intera vous aidera à préparer une opposition très ferme en faveur des ciels ouverts, pour ces négociations, dans l'esprit de notre argumentation. Merci.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Bullock.

M. Marchi: Merci beaucoup, monsieur Bullock. Nous avons entendu hier à Vancouver des représentants de Conair, qui était également une société de services aériens spécialisés, même s'il s'agit plus, dans son cas, d'utilisation d'avions pour lutter contre les feux de forêts et faire de l'épandage.

[*Texte*]

Because the specialty side of the industry is so different from the commercial airline business or cargo business, the witness for Conair made an articulate pitch to separate the specialty air service side from the other. He was talking about not putting everything on the table in terms of open skies negotiation with the Americans, but rather arguing for more sector by sector. When I say sector by sector, it is in terms of pulling out the specialty air side of things, just going at that without clouding it with the other issue.

I am wondering how you would respond to such a request.

Mr. Bullock: I started arguing that case in 1982, and it has not got me anywhere in eight years. We would very much like to see the specialty air services dealt with and put out of the way. It is such a tiny little issue compared to the airline business.

Mr. Marchi: Is there not a flip-side to that argument? You say that the market is very small for this service. You could also argue that therefore you should be doubly careful because, if it is a small market, you want to make sure that the Canadian industry has access to that small market and not be pushed aside. There is a flip-side to that argument, is there not?

Mr. Bullock: Canada and the U.S. do not constitute the world. You cannot stay at the forefront of technology without being in the world market any more. It has just astounded me how rapidly our marketplace has become globalized. We grew up as a little company here in western Canada, working for the oil industry. I could not employ 300 people in Canada and be paying them for high value-added work and so on if I were not a competitor on the world scene. There is just absolutely no way, because 65% of that revenue is coming from international work. You cannot just take Canada and the U.S. and say we are different from the rest of the world. There is a whole world out there.

Mr. Marchi: Yes, but for the time being we are dealing with the Canada-U.S. open sky corridor.

I will move on to a different question because it is obvious that your preference would be. . . I accept that; I am not arguing. I am just trying to get your perspective, since you are also in the specialty air service, and compare it with what else we have heard.

The second aspect I am interested in is your counterparts, the Americans. Are they equally as enthusiastic about opening it up as you and your company are? What is your perspective of their dealings in our country?

Mr. Bullock: I think they are afraid of us now. In the 1970s they would have loved to have it because they viewed themselves as stronger than us. My view of the world is that if people are committed and want to run a business, think about their business, in the end there are more opportunities for everyone by having no trade restrictions than there are by saying you can operate only in Canada or you can operate only in the U.S.

[*Traduction*]

Étant donné que les services spécialisés de l'industrie sont tellement différents des services commerciaux de transports aériens des passagers ou des marchandises, le témoin de Conair a présenté d'excellents arguments pour que le service aérien spécialisé soit complètement séparé du reste. Selon lui, il ne fallait pas entreprendre la négociation des «ciels ouverts» avec les Américains en mettant tout sur table mais en y allant secteur par secteur. C'est-à-dire, à toutes fins pratiques, en traitant séparément l'industrie des services spécialisés.

Qu'en pensez-vous?

M. Bullock: Je réclame la même chose depuis 1982 et cela n'a jamais rien donné. Nous aimerions que les services aériens spécialisés soient réglés et traités séparément. C'est un problème tout à fait minime par rapport au reste du transport aérien.

M. Marchi: N'y a-t-il cependant pas un revers à votre médaille? Vous dites que le marché est très petit, mais on pourrait en conclure que cela justifie une règlementation encore plus attentive, pour s'assurer que l'industrie canadienne a librement accès à son petit marché et ne risque pas de s'en faire exclure. Que pensez-vous de cet argument?

M. Bullock: Le Canada et les États-Unis ne constituent pas le monde à eux seuls. Aujourd'hui, on ne peut plus rester à la pointe de la technologie sans être présents sur les marchés internationaux. Je dois d'ailleurs dit que la rapidité avec laquelle notre marché s'est mondialisé m'a complètement abasourdi. Quand nous avons commencé, nous étions une petite société de l'Ouest canadien qui travaillait pour l'industrie pétrolière. Aujourd'hui, je ne pourrais pas employer 300 personnes au Canada et les payer ce qu'elles méritent pour la valeur énorme qu'elles ajoutent à notre produit si je n'étais pas présent sur la scène mondiale. Ce serait absolument impossible, car 65 p. 100 de mes revenus proviennent d'activités internationales. On ne peut plus se dire que le Canada et les États-Unis sont séparés du reste du monde. C'est fini, cela.

M. Marchi: Peut-être bien, mais pour le moment, nous discutons de ciels ouverts entre le Canada et les États-Unis.

Je vais passer à une autre question car il est évident que vous préférez. . . Je ne le conteste pas, j'accepte votre thèse. Je veux simplement comparer votre témoignage à ce que nous avons pu apprendre ailleurs.

Le deuxième aspect du problème qui m'intéresse est celui de vos concurrents américains. Sont-ils aussi enthousiastes que vous à l'idée d'ouvrir le marché? Que pensez-vous de leurs activités dans notre pays?

M. Bullock: Je crois qu'aujourd'hui ils ont peur de nous. Dans les années 1970, cela ne leur aurait causé aucun problème car ils se croyaient plus forts que nous. Mon analyse de la situation est que ceux qui veulent vraiment se battre pour faire des affaires peuvent avoir accès à beaucoup plus d'occasions s'il n'y a pas de restrictions commerciales, c'est-à-dire si on ne confine pas les Canadiens au Canada et les Américains aux États-Unis.

[*Text*]

• 1105

Frankly, if it comes down to that, we are out of this country. There is a market in the U.S. that is 10 times bigger than the one here, and I cannot live on the Canadian market any more. I cannot employ 300 people on the kind of market there is in Canada. So we face some hard decisions. Can we continue to have the centre of our operation in Canada? Your regulatory decisions are going to end up making some economic decisions for the country.

Mr. Marchi: We have also heard a lot of people talking about the "level playing-field" and the need to rectify it. It may not be on your side of the industry, but when you compare our two major air carriers to the American giants... I am not ashamed of the Canadian industry, but I also want to be a realist. In many sectors we are already hurting from the Free Trade Agreement. I do not want to mix apples and oranges, but it is not the concept of freer trade that we are arguing with; it is a question of having a bottom line that protects the Canadian interest as well as being a realist in terms of confronting an air industry that it is vastly larger than the Canadian industry.

The other aspect Conair mentioned yesterday was that they were very concerned with the safety aspect of opening up the specialty air service. They went on record as saying that their counterparts in the United States were less enforced than they were, and if the government is going to open up the specialty air service some special attention must be paid to the safety aspect. With regard to your counterparts in the United States, do you agree with that statement or not?

Mr. Bullock: There was one simple overriding fact that I made in my presentation: we compete with our U.S. competitors and we beat them. We beat small ones and we beat big ones. We have beaten out Motorola, Grumman, Litton and McDonnell Douglas, all of whom are giant corporations compared to us. We also compete with corporations that are less than one-tenth our size, and we beat them. And we operate all of aircraft under Canadian Ministry of Transport flight operations and maintenance requirements, yet we still beat them. My maintenance director tells me that good maintenance pays, it saves us money in the long run.

Mr. Marchi: Not on your maintenance—I agree with that—but on the question of the American side.

Mr. Bullock: Listen to what I am saying. We beat them in the bids.

Mr. Marchi: I do not think you understand what I am asking. I am not concerned so much about the bid as I am about the airworthiness of their aircraft. Conair was very worried about that and I asked if you felt similarly.

[*Translation*]

Franchement, si cela devait être la politique officielle, nous quitterions le Canada. Il y a aux États-Unis un marché 10 fois plus vaste que le nôtre, et je ne peux plus me contenter du marché canadien. Je ne peux pas employer 300 personnes avec le seul marché canadien. Nous allons donc devoir prendre des décisions difficiles. Pourrons-nous maintenir notre siège social au Canada? Ce sont vos décisions de réglementation qui vont finir par imposer des choix économiques au pays.

M. Marchi: Beaucoup de gens parlent également de la nécessité de «rééquilibrer les règles du jeu». Ce n'est peut-être pas le cas dans votre industrie mais, si vous comparez nos deux transporteurs aériens aux géants américains... Je n'ai pas honte de l'industrie canadienne, mais il faut être réaliste. Dans beaucoup de secteurs, nous sommes déjà pénalisés par l'Accord de libre-échange. Je ne veux pas mélanger les torchons et les serviettes, car ce n'est pas au concept de libéralisation des échanges que je m'oppose. Le problème est de savoir si on établit une limite pour protéger les intérêts canadiens, étant donné que la réalité nous oblige à tenir compte du fait que l'industrie canadienne du transport aérien est beaucoup moins forte.

L'autre question évoquée hier par le témoin de Conair avait trait à l'effet que pourrait avoir sur la sécurité l'ouverture du marché des services aériens spécialisés. Le témoin nous a dit que la réglementation américaine était moins vigoureusement appliquée que la réglementation canadienne et que, si le gouvernement voulait ouvrir le marché des services spécialisés, il faudrait accorder une attention spéciale aux questions de sécurité. Êtes-vous d'accord ou non avec moi, quant à cette affirmation?

M. Bullock: J'y ai déjà simplement répondu dans mon exposé: nous faisons concurrence aux Américains et nous les battons. Nous battons les petits autant que les grands. Nous avons battu Motorola, Grumman, Litton et McDonnell Douglas, qui sont des géants par rapport à notre société. Nous battons également des sociétés qui sont 10 fois moins grosses que la nôtre. Or, nous utilisons des appareils assujettis aux règlements d'exploitation et d'entretien du ministère canadien des Transports. Cela ne nous empêche pas de battre nos concurrents. Mon directeur de la maintenance n'arrête pas de me dire que la maintenance est rentable parce qu'elle permet d'économiser de l'argent à long terme.

M. Marchi: Je suis d'accord avec vous, mais ce n'est pas là ma question. Je veux savoir ce qu'il en est du côté américain.

M. Bullock: Écoutez ce que je vous dis: nos offres sont régulièrement meilleures que les leurs.

M. Marchi: Vous ne comprenez pas ma question. Ce ne sont pas tellement vos offres qui m'intéressent, mais plutÔt la sécurité des appareils que vous utilisez. Pour Conair, c'était une question fort préoccupante. En est-il de même pour vous?

[*Texte*]

Mr. Bullock: It is not my concern whether or not their aircraft are airworthy. My concern is whether or not I can operate my aircraft in accordance with Canadian rules and compete with them cost-wise and provide a better service. My experience of over 17 years is a resounding "yes". We beat them all the time.

Mr. Marchi: In terms of the safety, it may not be your concern but it certainly is this committee's concern. I am not questioning your bidding, but I suppose we will have to agree to disagree.

My next question is again based on Conair, which is a specialty air service. They said their American counterparts have access to American military planes at a cheaper rate, and that this would hurt them. Do you see any value in that statement? Does it impact on the type of specialty service that you provide?

Mr. Bullock: Every airplane we have except one was bought from an American manufacturer.

• 1110

Mr. Marchi: But they have access to military planes much more cheaply. Therefore the argument they were making is that if we opened it up they have a pool of aircraft at a rate cheaper than our Canadians would have.

Mr. Dave Murray (Director of Maintenance, Intera Information Technologies): These are turned into different questions, that maybe we should be able to purchase aircraft like that in Canada and operate them competitively. But those are not open skies questions; there are DOT regulations that may have to be looked at. Regarding the access to these aircraft, it swings in roundabouts on anything you... There is nothing for free. If you buy surplus military aircraft, then the supply, the support, bring in another whole realm of how they operate. They have to do it effectively and competitively.

Mr. Marchi: How competitive is the service you are providing, because the other thing we heard about the specialty air service is that it tends to go provincial and regional, and that there are few major players across the country that control the market. In your Canadian market, how competitive is it in terms of where you stand? Are you competing a lot with a lot of smaller companies? Are there just a few companies in the service you provide? Can you give us a snapshot picture of the Canadian status quo right now in your type of service?

Mr. Bullock: There are small regional markets, and we have learned that we cannot compete effectively in those. In the small end of our industry—people operating small twin-engine aircraft, doing aerial photography with low entry cost—we just do not even bother to try to compete in that market. Those people are competing regionally. The top end of our industry is very competitive, and it is competitive on a global basis. In the airborne magnetics business there are really three competitors left, and we compete all over the world, head on head against each other.

[*Traduction*]

M. Bullock: Ce n'est pas la navigabilité de leurs avions qui me préoccupe, c'est la question de savoir si je suis ou non capable d'exploiter mes avions conformément aux règles canadiennes et de réussir quand même à battre les Américains sur le plan des coûts et du service. Mes 17 années d'expérience me permettent de vous répondre un «oui» éclatant. Nous les battons constamment.

M. Marchi: La sécurité ne vous préoccupe peut-être pas mais elle est très importante pour notre comité. Je ne conteste pas vos offres de services. Je suppose que nous devrons en rester là sur ce désaccord.

Ma question suivante découle également d'une remarque de Conair, qui nous a dit que ces homologues américains ont accès aux avions militaires américains qui coûtent moins cher. Qu'en pensez-vous? Cela peut-il avoir de l'incidence sur le type de services spécialisés que vous fournissez?

M. Bullock: Tous les avions que nous utilisons, sauf un, proviennent de fabricants américains.

M. Marchi: Mais les Américains ont accès à des avions militaires qui coûtent moins cher. En conséquence, selon Conair, si nous ouvrons le marché, les Américains pourront offrir de meilleurs tarifs que les Canadiens, grâce à leurs avions qui coûtent moins cher.

M. Dave Murray (directeur de la maintenance, Intera Information Technologies): Il faudrait peut-être renverser la question en demandant pourquoi nous ne pourrions pas acheter des appareils de cette catégorie au Canada et les exploiter de manière compétitive. Cependant, cette question ne concerne pas les ciels ouverts, elle concerne la réglementation du transport aérien. De toute façon, pour ce qui est d'avoir accès à ces avions, on n'a jamais rien pour rien, vous le savez. Si vous achetez des avions militaires excédentaires, vous devez résoudre d'autres problèmes de maintenance, d'équipement, de pièces détachées, etc. Il faut quand même réussir à exploiter les avions efficacement et compétitivement.

M. Marchi: Le service que vous fournissez est-il compétitif? Je vous pose cette question parce que nous avons également entendu dire que les services aériens spécialisés ont tendance à se provincialiser ou à se régionaliser, et qu'il y a très peu de sociétés présentes d'un bout à l'autre du pays. Pour ce qui est du marché canadien dans son ensemble, pensez-vous qu'il soit vraiment compétitif? Y a-t-il beaucoup de petites sociétés qui vous font concurrence? N'y en a-t-il que quelques-unes? Pouvez-vous nous donner un aperçu de l'industrie, à l'heure actuelle?

M. Bullock: Il existe des petits marchés régionaux, et nous avons appris que nous ne pouvons pas y être compétitifs. Dans ce secteur de l'industrie, on retrouve par exemple des personnes qui font de la photographie aérienne avec de petits bimoteurs, et nous n'essayons même pas de leur faire concurrence. Ces gens-là se font concurrence à l'échelle régionale. Par contre, vers le haut du marché, la concurrence est très vive et elle est mondiale. Dans le secteur des études magnétiques aéroportuaires, il ne reste plus en fait que trois concurrents qui se font régulièrement face dans le monde entier.

[*Text*]

In the meteorological services there are six or seven competitors. I do not think there are any more than that. Again, we compete in all the international markets, but we do not compete in the U.S. The U.S. is not suffering from that because they have four or five companies out of the six or seven. We are the only one in Canada, really, and there is maybe one in Europe.

Mr. Belsher: In the specialty services are there different needs for different specialties? Are you suggesting that all specialty services be treated as blanket specialty services in the bilateral being negotiated, or should there be various niches carved out in it?

Mr. Bullock: If you can get free trade from me and keep everybody else regulated, that is fine with me, but I do not think you are going to do that.

Mr. Angus: Mr. Bullock, gentlemen, thank you for appearing before us this morning.

Let me continue on in the same line because it was suggested to us by, I think, the Geomatics Industry Association that there were in fact 10 categories within the specialty air services, and that each should be treated differently. We heard from one of those yesterday, the forest fire–fighting specialty, who said they are quite happy to leave things as they are, that there was no advantage to them in opening up the skies in their particular niche.

Let us say that is what the committee recommends; let us say we treat them as 10 separate items, and that for nine of the items we say the status quo is acceptable, and that the one area where we say changes are needed is yours, whether it is aerial photography, aerial mapping, what have you. Given your previous comment that the Americans might have been happy about this years ago but not now, what have we got to trade? Within your sector, what can our negotiator at the bargaining table offer up as something that would encourage the Americans to agree to a liberalization of the access between Canada and U.S. for your service? Is there anything that can be given up within your sector?

• 1115

Mr. Bullock: There are some U.S. companies that prefer a liberalization, even in our industry. I was talking to one yesterday in Alaska, where they have a rather ridiculous situation. They cannot do work across the border from the Yukon. So people who want this work have to have somebody come up from Vancouver or Edmonton—and this is a small regional market. There are Alaska operators that do not think this makes much sense. You can go all along the border and find little regional markets like that where it would make more sense for there to be cross–border access. We have a good market here too, and they should want to come in and compete.

[*Translation*]

Dans le secteur des services météorologiques, il y a six ou sept concurrents. Je ne pense pas qu'il y en ait plus. Là encore, nous leur faisons concurrence sur les marchés internationaux, mais pas aux États–Unis. Je précise à ce sujet que les États–Unis n'en souffrent pas parce qu'ils possèdent quatre ou cinq des six ou sept sociétés dont je viens de parler. Nous sommes la seule au Canada, à toutes fins pratiques, et il y en a peut–être une autre en Europe.

M. Belsher: Le secteur des services spécialisés comprend sans doute plusieurs branches très différentes. Recommandez–vous que tous les services spécialisés soient traités de la même manière dans la négociation bilatérale, ou qu'il y ait des créneaux particuliers qui seraient traités différemment?

M. Bullock: Si vous pouvez me donner le libre–échange et maintenir votre réglementation pour tous les autres, ça me conviendra parfaitement, mais je ne crois pas que ce soit là votre objectif.

M. Angus: Monsieur Bullock, messieurs, je vous remercie infiniment d'être venu témoigner ce matin.

Je vais poursuivre sur le même sujet car la Geomatics Industry Association, si je me souviens bien, nous a dit qu'il existe en fait 10 catégories différentes de services spécialisés, qui devraient toutes être traitées différemment. Nous avons entendu hier des témoins du secteur de la lutte contre les incendies qui nous ont dit qu'ils étaient tout à fait satisfaits de la situation actuelle et que les ciels ouverts ne présenteraient aucun avantage particulier pour leur secteur.

Supposons que telle soit la recommandation du comité. Supposons que l'on traite différemment les 10 secteurs de l'industrie, c'est–à–dire que l'on maintienne le statu quo pour neuf d'entre eux et que l'on dise que les changements sont nécessaires pour le vôtre, regroupant la photographie aérienne, la cartographie aérienne, etc. Comme vous nous avez dit plus tôt qu'une telle solution, qui aurait pu plaire aux Américains il y a quelques années, mais plus maintenant, qu'avons–nous à offrir en échange? Pour votre secteur, qu'est–ce que notre négociateur pourrait mettre sur la table pour encourager les Américains à accepter d'ouvrir leur marché à votre société? Y a–t–il quelque chose que l'on puisse donner, dans votre secteur?

M. Bullock: Même dans notre industrie, il y a des sociétés américaines qui préfèrent la libéralisation. Je discutais hier avec un représentant d'une société de l'Alaska qui me rapportait une situation plutôt ridicule. Sa société ne peut travailler de l'autre côté de la frontière, au Yukon. Cela siginifie que ceux qui veulent faire exécuter des travaux dans ce secteur doivent utiliser une société de Vancouver ou Edmonton, c'est–à–dire un petit marché régional. Pour certaines sociétés de l'Alaska, cela n'a aucun sens. On peut trouver de tels petits marchés régionaux tout le long de la frontière, mais il serait beaucoup plus logique d'autoriser l'accès transfrontalier. Les Américains seraient prêts à venir nous faire concurrence sur ces marchés bien cotés.

[*Texte*]

Mr. Angus: Other than the reference to Alaska, do you have a sense that there is a willingness within the specialty geomatics industry in the United States to agree to a relaxation of the rules, or will a significant part of them be lobbying their congressmen, their senators, to say no to any kind of relaxation?

Mr. Bullock: I think right now they are lobbying to say no.

Mr. Angus: Would it help if, as part of our bargaining strategy, Canada dropped its 90-day permit process to conform to what the Americans think exists, so we would have a bargaining point that would return it to a level playing-field?

Mr. Bullock: I do not think there are going to be any winners if we all arm ourselves with bigger hammers.

Mr. Angus: Sometimes in order to get the other side to move, you offer up a carrot; sometimes you take one away. You say that the present policy by Transport Canada to provide protection relief to Canadians, especially air operators, has outlived its usefulness, that it is actually counterproductive. You also say the results and mechanisms of that policy allow greater opportunity for U.S. operators in Canada. You are saying that the Americans now have the advantage because of a Canadian regulation. It allows them easy access to a 90-day permit, but we do not have that similar action in the United States.

Mr. Bullock: It is personally repugnant to me to see Canada escalate an archaic trade barrier. I would rather live with the current disadvantages than see Canada escalate a negotiating policy.

Mr. Angus: Is the 90-day permit process something that is totally separate from the agreement between Canada and the U.S.? Is it just an aberration of Canadian regulations that exists?

Mr. Bullock: My impression is that when the new transportation act came into being, there was no realization in the department that this specialty air service was not handled. When I went down to Ottawa in 1987 and pointed this out, I got a draft that said they were deregulating us. That was a bit of a surprise to some of the officials. I think it ended up being an aberration because of the new transportation act.

Mr. Angus: Do you know whether there have been any attempts by the Canadian government to convince the American authorities to adopt a similar 90-day permit procedure in the United States?

Mr. Bullock: I am not aware of any.

Mr. Angus: That is an area that is separate from the mandate of this committee, but that we could consider recommending. It would be an approach. Keep it away from the open skies negotations and just deal with it on a bilateral basis within one sector.

• 1120

Mr. Bullock: It is possible.

[*Traduction*]

M. Angus: À part la situation de l'Alaska, croyez-vous que l'industrie spécialisée de la géomatique des États-Unis soit disposée à accepter une libéralisation des règles, ou qu'elle va commencer à faire de fortes pressions sur les membres du Congrès et sur les sénateurs des États-Unis pour préserver le statu quo?

M. Bullock: Pour le moment, je crois qu'elle fait des pressions pour contrer la libéralisation.

M. Angus: Serait-il utile, dans le cadre de notre stratégie de négociations, que le Canada abandonne son processus de permis de 90 jours pour se conformer au système américain, ce qui serait une concession que nous pourrions faire pour égaliser les règles du jeu?

M. Bullock: Je crois que personne n'y gagnera si nous commençons tous à nous armer de plus gros canons.

M. Angus: Pour faire bouger un adversaire, il faut parfois lui offrir une carte, et parfois la lui enlever. Vous affirmez que la politique actuelle de Transports Canada destinée à protéger les Canadiens, surtout les sociétés aériennes, a perdu toute son efficacité et même devenue préjudiciable. Vous dites aussi que cette politique aboutit à faciliter l'accès des sociétés américaines au Canada. Vous dites que les Américains bénéficient d'un avantage à cause d'une réglementation canadienne. Celle-ci leur permet d'avoir facilement accès à un permis de 90 jours, alors que nous n'avons pas la même chose aux États-Unis.

M. Bullock: Personnellement, cela me répugne de voir le Canada relever une barrière commerciale déjà archaïque. Je préférerais accepter les désavantages actuels que voir le Canada resserrer les boulons de sa politique.

M. Angus: Le processus de permis de 90 jours est-il complètement distinct de l'entente entre le Canada et les États-Unis? Est-ce simplement une aberration de la réglementation canadienne?

M. Bullock: À mon avis, quand la nouvelle Loi sur le transport est entrée en vigueur, le ministère ne réalisait pas que rien n'avait été prévu pour le secteur des services spécialisés. Quand je suis allé le signaler à Ottawa, en 1987, j'ai vu un projet disant qu'on allait déréglementer le secteur, ce qui avait surpris certains fonctionnaires. Je crois que la situation est devenue aberrante à cause de la nouvelle Loi sur les transports.

M. Angus: Savez-vous si le gouvernement canadien a tenté de convaincre les autorités américaines d'adopter une procédure semblable de permis de 90 jours?

M. Bullock: Non, pas du tout.

M. Angus: Cela ne relève pas strictement du mandat de notre comité mais c'est quelque chose que nous pourrions envisager de recommander. Ce serait peut-être une ébauche de solution. Séparez cela des négociations ciels ouverts et tenez-vous en à une relation bilatérale et un seul secteur.

M. Bullock: C'est possible.

[*Text*]

The Vice-Chairman: This is just a housekeeping matter. Apparently Global Television Network would like to take a short clip. Realizing the Speaker's ruling and everything, if it was just a short clip, would you gentlemen have any objection to a television camera coming in at this point in time?

Mr. Bullock: How does my hair look?

Some hon. members: Oh! Oh!

Mr. Angus: Mr. Chairman, I believe there is at least one precedent with the transport committee. I realize this is not the transport committee, but when on the road they allowed full camera coverage. It was felt that this was within the purview of the committee when away from the precincts of the House.

The Vice-Chairman: All right. Do I have agreement?

Some hon. members: Agreed.

The Vice-Chairman: Thank you very much, colleagues and witnesses.

Mr. Schneider: At the outset I was not going to have any questions to ask other than one. The presentation you gave to us was very pointed and succinct. It outlined the problems. As well, it gave us the solutions. In the subsequent questioning we had an opportunity to learn that if this problem was not addressed, given the global economy in which you are forced to operate, we are liable to lose this service. The three points I garnered out of your presentation certainly are going to make me think about the whole area, particularly as it relates to specialty services.

There was one statement in your submission that caught my eye—the fact that you possess a Canadian Challenger jet. I was simply wondering, if we had another one for sale, should we put you on the list for two, or three, or four?

Some hon. members: Oh! Oh!

Mr. Schneider: In the course of others asking questions, there were some things I just cannot let stand. I will get to that.

There was a question I had that I think perhaps could be answered again, or at least in a slightly different way,. It deals with questions as had come from the previous speakers dealing with the United States access to the Canadian market.

It appears from what you have said that the Americans seem to have quite a bit more access to our market than you have to theirs. One of the items referenced was particularly with respect to the airworthiness standards American aircraft are required to uphold compared with the airworthiness standards Canadian aircraft are required to uphold. The Canadian standards are quite a bit higher.

We keep dwelling on these points as though, sooner or later, someone is going to come out and prove by way of a report that there are more American aircraft downed—because of their lower standards, and safety is a problem in the United States—than there are in Canada.

I simply wanted to lay that before you. Is safety a concern when an American aircraft is providing a service you were not able to provide?

[*Translation*]

Le vice-président: Juste un petit détail technique. Apparemment, le réseau des télévisions Global aimerait filmer un instant. Etant donné la décision du président de la chambre et tout le reste, s'il s'agit seulement d'une courte prise de vue, verriez-vous une objection à ce qu'une caméra de télévision entre maintenant?

M. Bullock: Est-ce que je suis bien coiffé?

Des voix: Oh! Oh!

M. Angus: Monsieur le président, je crois qu'il y a au moins un précédent pour le Comité des transports. Je sais qu'il ne s'agit pas du Comité des transports mais lorsqu'il voyageait, les caméras étaient toujours autorisées. On estimait que c'était normal lorsque le comité quittait les murs du Parlement.

Le vice-président: Bien. Tout le monde est d'accord?

Des voix: D'accord.

Le vice-président: Merci à tous les collègues et témoins.

M. Schneider: Au début, je pensais que je n'aurais qu'une question à poser. L'exposé que vous nous avez fait était en effet très succinct. Il exposait bien les problèmes. Il nous présentait aussi les solutions. Plus tard, au cours de la période des questions, nous avons appris que si le problème n'était pas réglé, étant donné que vous devez opérer dans l'économie mondiale, nous risquons de perdre ce service. Les trois points que j'ai ressortis de votre exposé vont certainement me faire réfléchir à tout cela, en particulier en ce qui concerne les services spéciaux.

Il y a un point dans votre exposé qui m'a attiré l'oeil, soit le fait que vous possédez un avion Canadian Challenger. Je me demandais simplement si, au cas où nous en ayons un autre à vendre, vous voudriez en commander deux, trois ou quatre?

Des voix: Oh! Oh!

M. Schneider: Suite aux questions que d'autres ont posées, je me sens obligé de vous demander certaines précisions.

Peut-être pourriez-vous répondre à nouveau, ou de façon tant soit peu différente à la question portant sur l'accès des Américains au marché canadien.

Il semble à vous entendre que les Américains ont nettement plus facilement accès à notre marché que vous au leur. Vous avez en particulier fait allusion à la différence entre les normes de navigabilité exigée des appareils américains et des appareils canadiens, les normes canadiennes étant beaucoup plus élevées.

Nous insistons toujours sur ces points comme si, tôt ou tard, quelqu'un allait prouver un jour dans un rapport qu'il y a davantage d'appareils américains qui s'écrasent et que c'est parce que leurs normes sont moins strictes et qu'il y a un problème de sécurité aux Etats-Unis que nous n'avons pas au Canada.

Je voulais simplement revenir là-dessus et vous demander si la sécurité est une question qui vous préoccupe lorsque c'est un appareil américain qui assure le service que vous ne pouvez assurer?

[*Texte*]

Mr. Bullock: I have not answered that question for you very well. I guess I am saying that we abide by all the Canadian safety requirements, by Canadian maintenance requirements, for all of our aircraft everywhere in the world.

Our experience is that a higher level of maintenance does not increase our cost and make us uncompetitive; rather, good maintenance programs, good flight operations programs, save us money in the long run and enable us to be competitive.

Mr. Schneider: I have a sneaking hunch you are purposely not answering the question. It would require you to say that, yes, you do not think American aircraft are safe.

Mr. Bullock: I do not know that. We do not operate our aircraft according to U.S. standards.

Mr. Schneider: So it does not hurt you at all to require yourself to provide these extra standards. It does not hurt you at all in the ability to outbid these people.

Mr. Bullock: We are the most successful business—Canadian, American or foreign—in this whole area. We are abiding by Canadian standards. I cannot see how it has hurt us.

Mr. Schneider: What I was looking for was someone to say that, yes, the Americans are always dropping out of the skies.

Some hon. members: Oh! Oh!

Mr. Schneider: He did not do a proper weight and balance...

The last question asked, part of my taking on this round, was with respect to what we have to give up, what you have to give up in exchange for attainment of some additional privileges in the United States. A portion of that question was asked of you, which is whether you feel you have already given up too much. That is, essentially, access to the U.S. market in exchange for the open-door access they appear to have; i.e., the simplification of the 90-day permit procurement. So when asked if there is anything to give up, your answer is...? I thought that was an easy one.

• 1125

Mr. Bullock: We have spent a lot of money in legal fees on dealing with the U.S. Department of Transportation and feel we know those guys and what they are looking for pretty well. The reason I do not express much enthusiasm for segmenting and dividing this issue is that I think there is a closed door towards that approach down there.

I think they would discuss all of the area of specialty aviation, apart from transportation and the airlines, but I do not think they will discuss remote sensing and not fire-fighting, crop spraying, and so on.

[*Traduction*]

M. Bullock: Je n'ai vraisemblablement pas bien répondu à cette question. Je voulais dire que nous respections toutes les conditions de sécurité canadiennes, les conditions de maintenance canadienne, pour tous nos appareils, partout au monde.

L'expérience nous a appris que les opérations de maintenance plus poussées n'augmentaient pas nos coûts et ne nous désavantageaient pas face à la concurrence; au contraire de bons programmes d'entretien, de bons programmes techniques d'exploitation nous permettent d'économiser de l'argent à long terme et d'être concurrentiels.

M. Schneider: J'ai la sournoise impression que vous faites exprès de ne pas répondre à la question. Vous seriez obligé de dire qu'en effet vous ne pensez pas que les appareils américains soient sûrs.

M. Bullock: Je n'en sais rien. Nous n'exploitons pas nos appareils en fonction des normes américaines.

M. Schneider: Autrement dit, vous imposer des normes supplémentaires ne vous gêne pas du tout. Cela ne vous empêche absolument pas d'affronter la concurrence.

M. Bullock: Nous sommes l'entreprise qui réussit le mieux, parmi toutes les autres: canadiennes, américaines ou étrangères, dans ce secteur. Nous respectons les normes canadiennes. Je ne vois pas en quoi cela aurait pu nous gêner.

M. Schneider: Je voulais trouver quelqu'un qui dirait qu'en effet les avions américains n'arrêtent pas de tomber du ciel.

Des voix: Oh! Oh!

M. Schneider: Il n'a pas fait convenablement les calculs de masse et de centrage...

Ma dernière question, et c'est en partie la raison pour laquelle j'ai demandé la parole, porte sur ce qu'il nous faut abandonner, sur ce que vous devez abandonner pour obtenir certains privilèges supplémentaires aux Etats-Unis. On vous a déjà posé une partie de cette question, à savoir si vous estimez que vous avez déjà trop abandonné, si vous jugez que votre accès au marché américain est trop limité par rapport à l'accès illimité que semblent avoir les Américaines, c'est-à dire la simplification des modalités d'obtention du permis de 90 jours. Aussi, lorsque l'on vous demande s'il faut abandonner quoi que ce soit, vous répondez quoi...? Je pensais que c'était facile.

M. Bullock: Nous avons payé des honoraires d'avocats très élevés lorsque nous avons négocié avec le ministère américain des Transports et nous estimons que nous sommes bien au courant de ce qu'il souhaite. Si je ne fais pas preuve de beaucoup d'enthousiasme pour diviser cette question, c'est que j'ai l'impression que c'est pratiquement exclu aux États-Unis.

Je pense qu'il serait prêt à discuter de toute la question des services aériens spécialisés, indépendamment des transports et des compagnies aériennes, mais je ne crois pas qu'il soit disposé à discuter de télédétection, de lutte contres les incendies, de vols d'épandage agricole, etc.

[*Text*]

We have been involved in this process for eight years, gentlemen. I am trying hard not to get emotional, but this has been a real fight for us and we feel we have had to struggle and struggle. All we are trying to do is provide a better service at a lower cost and with better standards and to get our good Canadian guys working all over the world, yet it seems as if everybody beats on us.

Mr. Schneider: Given the several hundred thousand dollars you have spent in this area, do you suppose there would be an opportunity sometime, someplace, or somewhere to give us the full benefit of all you have learned, or have you just learned it?

Mr. Bullock: We would be glad to discuss the whole series. Mr. Grandia brought you a stack of rulings and so on, and this is just one–twentieth of what we have in our files. There are some interesting stories there, and there are scrolls and scrolls of them. We were characterized as villains in the U.S. by our competitors, but our approach was to ask them to tell us what the rules are in the U.S. and we would organize ourselves so that we can live within the rules.

Mr. Schneider: I was hoping that the information you had learned and obtained might not only help this committee, but would help us to negotiate at some time in the future. So that is why I asked the question.

Mr. Bullock: So we set outselves up in that way so that we complied with the rules. We conducted this through our lawyer, in association with the FAA, which said we now qualified as a U.S. citizen under the act in the U.S. and we set up a company that would qualify.

That qualification was not good enough for the Department of Transportation, notwithstanding that the FAA had blessed us. They came up with a new set of rules that said, notwithstanding the fact that the FAA may have registered the aircraft, if the DOT can show that the company is operating with any degree of economic control, to own, operate, or control the aircraft, then they were going to shut us down.

That happened in 1985 or 1986 and we were just "killed". We were always villified and characterized as being the guys who were trying to squeeze around the law. We said we were just trying to comply with the law, in our perception. But there is a real hate on in Washington for Intera.

Mr. Schneider: With respect to the Free Trade Agreement, have you seen any indication, in functioning through your business, that the Free Trade Agreement has hurt your business?

Mr. Bullock: No.

Mr. Schneider: Or any related business indirectly, or any indication that the agreement has helped?

The Vice–Chairman: You were praying that the answer would be no.

An hon. member: I was led down the garden path.

The Vice–Chairman: I know, and you are both strained. Perhaps we could bring the questioning back to the Canada–U.S. transport agreement, please.

[*Translation*]

Cela fait huit ans que nous nous occupons de cela, messieurs. J'ai fait tout ce que je peux pour ne pas m'énerver mais je puis vous dire que nous nous sommes battus très dur et que la lutte n'a pas été facile. Tout ce que nous essayons de faire, c'est d'offrir un meilleur service, un meilleur prix, en respectant des normes plus élevées et en essayant d'obtenir que nos Canadiens qui sont très bons puissent travailler dans le monde entier. Or, apparemment tout le monde nous en veut.

M. Schneider: Étant donné les quelque centaines de milliers de dollars que vous avez dépensés dans ce domaine, pensez–vous qu'il serait possible, un jour, quelque part, de nous faire part de tout ce que vous avez appris? Ou bien venez vous tout juste de l'apprendre?

M. Bullock: Nous serions ravis de discuter de tout cela. Monsieur Grandia vous a apporté toute une pile de décisions, etc., et ce n'est qu'un vingtième de ce que nous avons dans nos dossiers. Vous y trouverez des histoires intéressantes et il y en a des piles et des piles. Nos concurrents nous ont attaqué aux États–Unis mais nous avons demandé quels étaient les règlements aux États–Unis et nous nous sommes arrangés pour les respecter.

M. Schneider: J'espérais que ce que vous avez appris et obtenu pourrait non seulement aider le Comité mais les négociations qu'il faudra entreprendre à l'avenir. C'est la raison pour laquelle j'ai posé la question.

M. Bullock: Nous nous sommes donc organisés pour respecter le règlement. Nous avons fait cela avec nos avocats, avec la FAA, qui a déclaré que nous pouvions maintenant opérer comme une personne morale canadienne aux termes de la loi américaine et nous avons mis sur pied une société qui nous permet de le faire.

Cette qualification n'a pas suffi au ministère des Transports, même si nous avions reçu la bénédiction de la FAA. Il nous est arrivé avec une nouvelle série de règles, alors que la FAA avait homologué l'appareil. Si le ministère des Transports peut prouver que la société exploite l'appareil d'une façon qui peut sembler un tant soit peu économique, que nous en soyons propriétaire, que nous l'exploitions, ou que nous le contrôlions, il est prêt à nous fermer la porte.

C'est ce qui s'est passé en 1985 ou 1986 et c'est là qu'on nous a «occis». On n'a pas arrêté de nous critiquer et de dire que nous essayons indéfiniment de contourner la loi. Nous avons déclaré que nous nous efforçons de nous y conformer mais à Washington on semble vraiment détester Intera.

M. Schneider: Est–ce que vous estimez, d'après le bilan de votre entreprise, que l'Accord de libre–échange vous a été néfaste?

M. Bullock: Non.

M. Schneider: Ou toute autre affaire indirectement, ou pensez–vous que cela ait pu vous aider?

Le vice–président: Vous espériez qu'on vous répondrait que non.

Une voix: J'ai été mené en bateau.

Le vice–président: Je sais, et vous êtes l'un et l'autre tendus. Peut–être voudrait–il mieux revenir à l'Accord canado–américain sur les transports.

[*Texte*]

Mr. Schneider: I just thought that if you let someone ask the question who is not necessarily from the opposition, but with another perspective, you would let—

The Vice-Chairman: The chair is neutral, of course.

• 1130

Mr. Schneider: I would like to give you at least that much benefit of the doubt.

The Vice-Chairman: In this particular instance.

Mr. Schneider: Yes, in this particular instance. However, I am done—unless you feel constrained about your opportunity for freedom of thought that is not permitted to you by the chairman.

The Vice-Chairman: Now, Mr. Schneider! We just have a rule of relevancy; that is all.

Mr. Comuzzi: I will try to stay on the point.

I truly like your aims and objectives, Mr. Bullock. I guess anyone who is in a business and starts a business like yours likes to have all other competitors deregulated and let you run free. That is an admirable attribute. Your name rings a bell with someone else in Toronto. You seem to speak the same language. I wonder if you are related in any way.

Mr. Bullock: No. In fact, I withdrew from his organization some years ago because I was so mad at him.

Mr. Comuzzi: You are telling us today that you started this company some 17 years ago and you have been very successful. Because of your expertise, you have managed to get your competition to acknowledge that perhaps you are the leaders in the field. You have become the leaders of your field in Canada. You started as a Canadian company doing business in Canada. In the last little while, 65% of your revenue is generated from sources outside of Canada, not including the United States. Now you want to expand your market into the most lucrative market in the United States, but you are restricted from doing that. Is that fairly accurate?

Mr. Bullock: We are selling some work in the U.S. As we said in our submission, the U.S. gives permits where you can show that there is no other source in the U.S. for that technology. In certain areas we cannot get any work and we have lost work, but once we bought out Aero Service we donated their radar aircraft to the Pima County Museum in Tucson, Arizona, and effectively took out the competition's aircraft. Now we are the only source and, amazingly, we get permits now.

I thought it was a good stroke to buy them out and give the airplane to the Tucson museum.

Mr. Belsher: Even the Department of Transport did not object.

Mr. Comuzzi: That is very good. Absolutely. You get a tax break from that. Could you be a little more specific? I know you have some recommendations there.

[*Traduction*]

M. Schneider: Je pensais tout bonnement que si vous laissiez quelqu'un poser la question sans qu'il soit nécessairement de l'Opposition, mais en partant d'une autre perspective, vous pourriez. . .

Le vice-président: Le président doit évidemment être neutre.

M. Schneider: Je vous laisserai au moins ce bénéfice du doute.

Le vice-président: Dans ce cas particulier.

M. Schneider: Oui, dans ce cas particulier. Toutefois, j'en ai terminé, à moins que vous vous sentiez limité par le président dans votre liberté de pensée.

Le vice-président: Voyons, monsieur Schneider! En principe, les questions doivent être pertinentes, voilà tout.

M. Comuzzi: J'essaierai de m'en tenir au sujet qui nous occupe.

Vos buts et objectifs me plaisent beaucoup, M. Bullock. Je suppose que quiconque est en affaires et a monté une entreprise comme la vôtre est content de voir que la déréglementation s'applique à tous ses concurrents et que vous pouvez donc opérer plus librement. C'est admirable. Votre nom me fait penser à quelqu'un d'autre à Toronto. Vous semblez parler la même langue. Je me demande s'il y a un quelconque lien de parenté.

M. Bullock: Non. En fait, j'ai quitté son organisation il y a quelques années tellement j'étais furieux.

M. Comuzzi: Vous nous dites aujourd'hui que vous avez monté cette affaire il y a quelque 17 ans et que vous avez très bien réussi; que vous avez finalement obtenu que vos concurrents reconnaissent que vous êtes arrivé au premier rang dans ce secteur. Vous êtes devenu le numéro 1 dans votre secteur au Canada. Vous avez commencé une première entreprise canadienne qui travaillait au Canada. Depuis peu de temps, 65 p. 100 de vos recettes proviennent de sources extérieures au Canada, à l'exclusion des Etats-Unis. Vous voudriez élargir votre marché pour atteindre le marché le plus lucratif, celui des États-Unis, mais l'on semble vouloir vous en empêcher. Est-ce à peu près cela?

M. Bullock: Nous vendons un peu aux Etats-Unis. Comme nous le disions dans notre exposé, les Etats-Unis accordent des permis quand on peut prouver qu'il n'y a pas d'autre source aux États-Unis. Dans certains domaines nous ne pouvons trouver de débouchés et nous en avons perdus mais dans ce que nous avons racheté à Aero Service, nous avons fait don de leur aéronef radar au Pima County Museum à Tucson en Arizona et avons effectivement retiré l'aéronef du concurrent. Nous sommes maintenant la seule source et aussi invraisemblable que cela puisse paraître, nous obtenons maintenant des permis.

Je pensais que c'était un bon coup que de les racheter et de donner l'avion au musée de Tucson.

M. Belsher: Même le ministère des Transports n'y a pas vu d'objection.

M. Comuzzi: C'est très bien. Absolument. Vous obtenez un dégrèvement fiscal. Pourriez-vous être un peu plus précis? Je sais que vous avez là certaines recommandations.

[*Text*]

Another thing is that when I was in the law business, we liked people like you. You have been able to formulate some policies on where you want to go with this company and become a competitor, particularly in the United States. Do you want to summarize the recommendations your colleague is going to be handing to us?

Mr. Bullock: The sense of our argument is that the world has become a global marketplace and our success has been achieved in each of our markets by "nichemanship". We have said, there is an area where we can enter the market; we can achieve a technological advantage and we can lever that technological advantage into economic success.

• 1135

I should mention that Intera is much bigger than the $30 million we are referring to here as specialty aviation. We have software businesses and engineering businesses. In total, we are about $100 million in sales, looking ahead. In each of those areas, it is not only our specialty aviation that has become globalized but our software business and our engineering services are globalized. The way we compete in those markets is by picking our niches, getting better technology, striving for the leadership position in that niche and dominating it.

I just do not think there is any other business framework in the next decades other than that, because it is so efficient. People get better service for less money through that process. It does not matter whether you are competing with huge multinational giants or with small companies; if you pick the right size of market for your company and you are the best in it, you will win. In fact, we find it easier to compete with these huge companies, because they are bureaucratic and they cannot move and respond to small markets.

Mr. Comuzzi: I think I know where you are headed. You are saying today that you want to get into the U.S. market, but in the negotiating process you would like to have some additional freedoms and opportunities opened up. Failing that opportunity, you are doing fairly well with the situation as it presently stands. Is that a fair assessment?

Mr. Bullock: Yes, it is. I recently saw a market study for the information business, which we describe ourselves as being in, A to Z. This market study says the information industry, in the broadest context, is the most rapidly growing industry in the world. By the year 2000 it will be the largest single industry in the world, with sales of over $2 trillion per year. Furthermore, they said 50% of that market is in the United States. What does that say to me as the chief executive officer of a public company? I am derelict in my fiduciary responsibility to my shareholders if I do not work out a way to compete in that market. So we are going to be in it one way or the other.

[*Translation*]

D'autre part, quand j'exerçais le droit, des gens comme vous nous plaisaient. Vous avez réussi à décider de ce que vous vouliez faire avec votre entreprise, décider que vous vouliez affronter la concurrence, en particulier aux États-Unis. Voudriez-vous résumer les recommandations que votre collègue va nous présenter?

M. Bullock: Essentiellement, nous disons que le monde est devenu un marché planétaire et que si nous avons réussi dans tous ces marchés, c'est parce que nous avons trouvé chaque fois trouvé le bon créneau. Nous avons dans chaque cas étudié dans quel secteur nous pouvions pénétrer le marché, là où nous pouvions obtenir un avantage technologique et transformer cet avantage en succès économique.

Je dois dire qu'Intera représente beaucoup plus que les 30 millions de dollars dont nous parlons ici pour les services d'aviation spécialisés. Nous avons également un secteur d'informatique et un secteur de génie. Au total, cela représente environ 100 millions de dollars de ventes. Dans chacun de ces domaines, ce n'est pas simplement les services d'aviation spécialisés qui sont devenus planétaires mais également l'informatique et le génie. Nous affrontons la concurrence sur ces marchés en repérant les créneaux, en offrant une technologie meilleure et en nous efforçant de devenir le numéro 1 dans ce créneau que nous pouvons alors bientôt dominer.

Je ne pense pas que l'on puisse envisager de faire quoi que ce soit d'autre dans les prochaines décennies parce que cela marche très bien. On obtient un meilleur service à meilleur compte. Que vous fassiez face à la concurrence de multinationales géantes ou de petites entreprises, si vous choisissez le marché qui convient à votre entreprise et que vous êtes le meilleur, vous serez gagnant. En fait, nous trouvons qu'il est plus facile d'affronter la concurrence des géants parce qu'ils sont forcément gênés par toute une bureaucratie qui les empêche d'intervenir suffisamment vite sur les petits marchés.

M. Comuzzi: J'ai l'impression que je comprends où vous voulez en venir. Vous nous dites aujourd'hui que vous voulez pénétrer le marché américain mais que dans le processus de négociation vous aimeriez bénéficier de certaines autres libertés et voir s'ouvrir certains débouchés. Sinon, vous vous en tirez assez bien dans votre situation actuelle. Est-ce à peu près cela?

M. Bullock: Oui, en effet. J'ai vu récemment une étude de marché réalisée pour le secteur de l'information, dans lequel nous estimons nous trouver à tous les paliers. Cette étude révèle que ce secteur, au sens le plus large du terme, est celui qui connaît la plus rapide expansion dans le monde. D'ici à l'an 2000, ce sera la plus grosse industrie du monde, avec des ventes annuelles de plus de 2 trillions. D'autre part, ils ont dit que 50 p. 100 de ce marché se trouvait aux États-Unis. Qu'est-ce que cela signifie pour moi qui suis président et directeur général d'une société ouverte? Que je néglige ma responsabilité fiduciaire auprès de mes actionnaires si je ne trouve pas le moyen de pénétrer ce marché. Nous allons donc y pénétrer d'une façon ou d'une autre.

[*Texte*]

Mr. Belsher: I was aware of the 90-day permit that non-Canadian operators can secure for doing work in Canada. I was also aware that the Americans have in place that unless all other avenues have been used on the American side, you cannot get a permit to do the work there. Can you fill us in as to how the 90-day one came about from a Canadian standpoint without a reciprocal 90-day agreement on the American side?

Mr. Ken Grandia (Vice-President, Aviation Services, Intera Information Technologies): The 90-day permit in Canada has been in place for quite some time, but I do not really know the history of it.

Mr. Angus: When you say quite some time, do you mean years?

Mr. Bullock: It was in place in the early 1980s because we used it in the early 1980s. It has probably been there for more than a decade.

Mr. Belsher: Again, the bilateral agreement is mainly on the air transportation side, and yet air specialty services will be a part of it. Will it be just a minor part of it or an add-on or adjunct? Do you expect it to be an integral part of the negotiations, or is it mainly from the transportation of cargo and passengers in the bilateral arrangement of 1974, which we are really updating? That is what this agreement is going to be all about. Are you hoping the specialty services will become a part of it, because they were in times past, in order to get at the American business that is there?

• 1140

Mr. Bullock: What we tried to argue is that Canada had a different regulatory environment for specialty air services prior to January 1988 because we were required to have a class 7 licence and we were regulated as commercial activity. After January 1988, our definition of transportation in Canada then mirrored the U.S. definition of transportation.

What I tried to suggest to the Canadian Department of Transport was that they now had a similar legislative environment and they should go down and negotiate on these specialty air services. We have taken them out of being economically regulated in Canada and set up policy that we will have an open border for economic regulation and regulate safety flight operations and maintenance standards, but leave the economic part of it out.

Mr. Belsher: Yet I think we would be well advised to try to think in terms of the economic consequences in any of our negotiations. I think we would be derelict if we were not trying to crystal-ball as to what it might lead to.

Mr. Bullock: That led to a question from the Department of Transport about how the rest of the industry feels. Ed Kennedy, Fred Welter from North West Geomatics Ltd., and I started telephoning. We found that most of the remote-sensing air photo industry was in favour of this.

[*Traduction*]

M. Belsher: J'étais au courant du permis de 90 jours que les transporteurs non canadiens peuvent obtenir pour travailler au Canada. Je savais également que les Américains déclarent que tant que toutes les autres voies n'ont pas été explorées aux États-Unis, on ne peut pas obtenir de permis pour travailler là-bas. Pourriez-vous nous indiquer comment on en est arrivé à accorder ce permis de 90 jours au Canada sans réciprocité aux États-Unis?

M. Ken Grandia (vice-président, Services de l'aviation, Intera Information Technologies): Le permis de 90 jours au Canada existe depuis longtemps mais je ne sais pas comment on en est arrivé là.

M. Angus: Quand vous dites depuis longtemps, vous voulez dire des années?

M. Bullock: Cela existait déjà au début des années 80 car nous y avons eu recours. Cela existe probablement depuis plus de 10 ans.

M. Belsher: Là encore, l'entente bilatérale porte essentiellement sur les transports aériens et les services aériens spécialisés en font partie. Est-ce que c'est simplement une petite partie, ou un ajout? Pensez-vous que cela puisse faire partie intégrante des négociations, ou nous occupons-nous en fait surtout du transport des marchandises et des voyageurs dans cette entente bilatérale de 1974 qu'il s'agit de remettre à jour? Est-ce que vous espérez que les services spécialisés en feront partie comme ils en ont déjà fait partie, afin que vous puissiez pénétrer ce marché américain?

M. Bullock: Nous avons essayé de faire comprendre que jusqu'en janvier 1988 la règlementation des services aériens spécialisés était différente au Canada parce que nous étions tenus de posséder une licence de catégorie 7 et parce que nous étions régis en tant qu'activité commerciale. Après janvier 1988, la définition de nos transports au Canada s'est mise à refléter celle des États-Unis.

J'ai essayé de faire prendre conscience au ministère canadien des Transports que la législation était désormais similaire et qu'il lui fallait aller négocier la question des services aériens spécialisés. Nous avons retiré la règlementation du genre économique et adopté pour politique d'ouvrir les frontières sur le plan économique, de règlementer les questions de sécurité des vols ou de normes d'entretien, sans toutefois toucher au domaine économique.

M. Belsher: Je pense qu'il serait sage d'essayer d'imaginer les conséquences économiques de nos négociations. Ce serait à mon avis une erreur de notre part que de ne pas essayer de consulter notre boule de crystal pour savoir où tout cela va nous mener.

M. Bullock: Le ministère des Transports en est venu à se demander ce qu'en pensait le reste du secteur. Ed Kennedy, Fred Welter de la North West Geomatics Ltd., et moi-même, nous nous sommes mis à téléphoner. Nous avons constaté que la plupart des gens des secteurs de la photo aérienne et de la télédétection étaient favorables à cette mesure.

[*Text*]

The department did a study that expanded into crop spraying and so on, and we have not been given the official results of that study. We are saying that we are bigger than anyone else other than somebody like Conair. It is going to be a benefit to us. We are going to employ more Canadian people and do more work out of Canada with this than without it.

Mr. Belsher: Are one or two companies more dominant in crop spraying than others, or is it strictly a "onesy–twosy" all across the Prairies?

Mr. Bullock: I really do not know that answer.

Mr. Belsher: We do not know either. Do we have anyone coming before us from that segment of the specialty air services?

The Vice–Chairman: Not that we are aware of.

Mr. Bullock: I view that as regional market. The low end of our market, the air photo business, is very localized. It is hard for a guy with an airplane who is 1,000 miles away to even know which farmer needs his field sprayed and to be competitive. That is the way the photo business works. Small $1,000 to $10,000 photo jobs cannot compete on those things.

Mr. Belsher: Is your business mainly to government at the federal level?

Mr. Bullock: No, 55% of our work is for industry and 45% for government.

Mr. Belsher: Do you visualize this changing over the next decade or will it likely remain in much the same pattern? We are going into the information age.

Mr. Bullock: Yes, that is exactly right. You said it for me.

Mr. Marchi: On the approach you want in negotiations, the witness before you, the Calgary Transportation Authority, made an argument that a number of the communities in Canada should have a validated observer at the negotiation between us and the Americans so that they can effectively liaise with the Canadian negotiators. They can bring up things that our negotiators might sometimes not think of.

Since the specialty side of the industry is so different from the traditional air passenger and movement of cargo, I wonder whether you think the specialty air side of things would perhaps benefit from having an observer or that the Canadian negotiating team would benefit from having someone from your side of the industry. I would think that on the surface some of the witnesses or some of the communities or airport authorities would probably not have as good a grip on your side of the industry as they do on the more popular things we identify with. I am wondering what your feelings would be on that?

• 1145

Mr. Bullock: My guess is that it would be worth while.

[*Translation*]

Le ministère a fait une étude qui s'étendait à la pulvérisation agricole et à ce genre de choses, étude dont on ne nous a pas officiellement communiqué les résultats. Nous considérons pour notre part que nous sommes plus gros que tout le monde à l'exception de gens comme Conair. Nous allons en retirer le bénéfice. Nous allons employer davantage de Canadiens et nous allons faire davantage de travail à l'extérieur du Canada grâce à cette mesure.

M. Belsher: Y a–t–il une ou deux entreprises qui dominent le marché de la pulvérisation agricole ou les entreprises sont–elles interchangeables sur l'ensemble du territoire des Prairies?

M. Bullock: Je n'en sais rien.

M. Belsher: Nous n'en savons rien non plus. Est–ce que l'un des représentants de cette branche des services aériens spécialisés va comparaître devant nous?

Le vice–président: Pas à ma connaissance.

M. Bullock: Je considère que c'est là un marché régional. La tranche inférieure de notre marché, soit la photo aérienne, est très localisée. Il est difficile pour l'exploitant d'un aéronef qui se trouve à 1,000 milles de distance de savoir que tel agriculteur a besoin de faire asperger ses cultures tout en restant concurrentiel. C'est comme cela que fonctionne le marché de la photographie. De petits contrats de photographie de 1,000$ à 10,000$ ne peuvent être concurrentiels dans ce domaine.

M. Belsher: Travaillez–vous principalement pour le gouvernement au niveau fédéral?

M. Bullock: Non, nous travaillons à 55 p. 100 pour l'industrie à 45 p. 100 pour le gouvernement.

M. Belsher: Pensez–vous que cela va changer dans les dix ans à venir ou que les choses vont rester telles quelles? Nous entrons dans l'ère de l'information.

M. Bullock: Oui, c'est bien cela. J'allais justement le dire.

M. Marchi: Pour ce qui est de la procédure de négociation, le témoin qui vous a précédé, soit le représentant de la Calgary Transportation Authority, a soutenu qu'il fallait qu'un certain nombre de localités canadiennes aient un observateur officiel lors des négociations que nous allons entamer avec les États–Unis de façon à être véritablement en contact avec les négociateurs canadiens. On pourrait ainsi souligner certains points que nos négociateurs auraient pu autrement oublier.

Étant donné la grande différence entre le secteur des services spécialisés et le secteur traditionnel du transport des passagers et des marchandises par voie aérienne, ne pensez–vous pas qu'il serait bon que le service aérien spécialisé dispose d'un observateur ou que les négociateurs canadiens puissent bénéficier de la présence d'un des représentants de votre secteur? Je pense qu'à première vue certains témoins ou certains représentants des localités ou des instances aéroportuaires ne seront probablement pas aussi familiarisés avec votre secteur qu'avec d'autres domaines d'intérêt plus général. Je me demande ce que vous en pensez?

M. Bullock: J'imagine que ça pourrait être utile.

[*Texte*]

Mr. Angus: You mentioned in a response to Mr. Belsher that there was a study within Transport Canada that had yet to be released. Can you give us a little more detail about it so we can ask Transport Canada to provide the status report on it?

Mr. Grandia: The background to the survey goes back about a year and a half, when in the process of us attempting to deal with the U.S. side on some application a request was made to Transport Canada to poll the industry. We represented one sector of the nine or ten. A study was commissioned in about August 1989. A questionnaire was distributed to all representatives in the specialty air industry, dealing with economic, regional, size, specialty, marketplace, and so on.

I have talked to someone in Transport regarding the original submission and some of the initial responses. As of early June this year, the final reporting analysis of that questionnaire was not released, but some preliminary results were made available to me. If you like, I can give you the name of the individual.

Mr. Angus: I do not think there is a need to have that on the record. Perhaps Mr. Belsher has already found some additional information. I was wondering if we could formally ask the clerk to obtain whatever information has been compiled that relates to our work.

The Vice-Chairman: It has already been done and will be available to us within two weeks.

Mr. Angus: No sooner? I do not mean to be facetious. We have a very short time.

The Vice-Chairman: Two weeks at the latest.

Mr. Belsher: We will call on the lunch break and see if they can give us a better estimate.

The Vice-Chairman: You have said that you do not see how the specialty services can be broken down into individual segments. Should the specialty services be negotiated in this round with the United States, or should it be taken off the table and negotiated separately at another time?

Mr. Bullock: We certainly do not want the specialty air services to end up the whipping boy for the airlines. I have always had the sense that the airline industry is a massive problem. There is so much at stake. They talk about thousands of jobs; I talk about 300 jobs. And we are the biggest in our industry. We are just a small pea, and we would hope that out of this would come a resolve by the Canadian Ministry of Transport that irrespective of what happens in the transportation industry it does not make sense to continue to have a funny wall across the 49th parallel in this specialty air services business. There are already lots of reasons to just cut that thing out and get us regulated properly on safety and maintenance and flight operations, while leaving the rest of it out.

[*Traduction*]

M. Angus: En répondant à M. Belsher, vous avez indiqué que Transports Canada avait fait une étude qui n'avait pas encore été divulguée. Pouvez-vous nous donner un peu plus de détails à ce sujet pour que nous puissions demander à Transports Canada de nous en faire rapport?

M. Grandia: Les origines de cette étude remontent à un an et demi à peu près. A l'époque, nous avions affaire avec les États-Unis au sujet d'une requête et nous avons demandé à Transports Canada de faire un sondage au sein du secteur. Nous représentions une branche, sur les neuf ou 10 que comporte le secteur. L'étude a été engagée vers le mois d'août 1989. Un questionnaire a été envoyé à tous les représentants des services aériens spécialisés sur différentes questions: économie, aspect régional, taille, spécialité, marché, etc.

J'ai parlé avec un représentant des Transports du projet présenté à l'origine et des premières réponses reçues. Au début du mois de juin de cette année, l'analyse définitive du questionnaire n'était pas disponible mais j'ai pu prendre connaissance de certains résultats préliminaires. Je peux vous donner le nom de la personne en cause si vous le voulez.

M. Angus: Je ne pense pas qu'il soit utile de le consigner à notre *procès-verbal*. M. Belsher a peut-être déjà obtenu des renseignements supplémentaires. Nous pourrions éventuellement demander officiellement au greffier d'obtenir tous les renseignements susceptibles de nous aider dans notre tâche.

Le vice-président: C'est déjà fait et nous aurons ces renseignements dans moins de deux semaines.

M. Angus: Pas avant? Je ne plaisante pas. Nous avons très peu de temps.

Le vice-président: Deux semaines au plus tard.

M. Belsher: Nous allons les appeler durant la pause de midi pour voir s'ils peuvent nous donner une meilleure estimation.

Le vice-président: Vous nous avez dit que vous ne voyez pas comment on pourrait subdiviser les services spécialisés en plusieurs segments. Doit-on négocier la question des services spécialisés lors de cette ronde des négociations avec les États-Unis ou doit-on les laisser de côté pour les négocier plus tard?

M. Bullock: Nous n'avons certainement pas envie que les services aériens spécialisés deviennent les boucs-émissaires, «souffre-douleur», des compagnies aériennes. Nous avons toujours eu le sentiment que l'industrie des transports aériens est un immense problème. Les enjeux sont tellement grands. On nous parle de milliers d'emplois alors que dans mon cas il s'agit de quelque 300 emplois. Pourtant, nous sommes les plus gros exploitants du secteur. Nous ne sommes qu'une goutte d'eau dans l'océan et nous espérons que le ministère canadien des Transports en viendra à la conclusion que quelle que soit la solution qui sera adoptée dans l'industrie des transports, il n'est pas logique de continuer à dresser une barrière artificielle le long du 49ième parallèle dans le secteur des services aériens spécialisés. Il est plus que temps de supprimer tout cela et de réglementer comme il se doit la sécurité de nos vols et nos opérations d'entretien tout en laissant le reste de côté.

[*Text*]

At the negotiations, we should deal with it right up front. Tell them you agree with them. Deregulate the whole industry. You will get some brownie points from the U.S. Department of Transportation that will help you in the heavy slugging to come on the transportation side. This has been a pain in the butt for them. We bought a company in Houston, and you can believe that the Texas congressmen and the Texas senators are hearing from us right now that those 100 jobs in Houston are dependent upon some favourable resolution of these talks. So there is going to be pressure from our side on the Texas congressmen.

• 1150

The Vice–Chairman: I will leave it on that note. That was the bargaining chip Mr. Angus was looking for.

Thank you very much, gentlemen, for your appearance in front of us. We appreciate the information you have given to us. We will certainly take it into consideration in preparing our report.

Mr. Bullock: Thank you for your time.

The Vice–Chairman: The committee stands adjourned until 1.30 p.m. It is my understanding that we will have two witnesses: North West Geomatics Ltd. and the Calgary Convention & Visitors Bureau.

AFTERNOON SITTING

• 1339

The Vice–Chairman: I would like to welcome Mr. Fred Welter, Regional General Manager of North West Geomatics Limited. Mr. Welter, thank you for coming this afternoon. We appreciate it very much and we look forward to your presentation.

• 1340

Mr. Fred Welter (Regional General Manager, North West Geomatics): First, I wish to express my appreciation for the opportunity to appear before the Special Committee on Canada–U.S. Air Transport Services. This is an issue I have been actively involved with since 1986 and have dealt with several previous transport ministers. I was most encouraged by the Hon. Doug Lewis's press release in early October. I am optimistic your hearings with interested parties across Canada will confirm Mr. Lewis's positive approach to open skies with the United States. North West Geomatics Limited is completely in favour of free trade in aviation services with the U.S.

North West Geomatics Limited is a Canadian company based in Edmonton performing aerial photography and remote sensing. We or are predecessor have been in the business for 25 years. We are long–term members of the

[*Translation*]

Lors des négociations, il faudrait aborder le problème de front. Dire aux gens d'en face qu'on est d'accord avec eux. Déréglementer l'ensemble du secteur. Le ministère des Transports des États–Unis vous accordera alors quelques bons points qui vous aideront lorsque la grosse bataille va commencer dans le secteur des transports. C'est un problème qui lui cause bien des maux de tête. Nous avons acheté une entreprise à Houston, et je vous prie de croire que les membres du Congrès et les sénateurs du Texas entendent aujourd'hui parler de nous et que nous leur disons que ces 100 emplois à Houston dépendent de la bonne marche de ces négociations. Nous allons donc exercer des pressions sur les membres du Congrès du Texas.

Le vice–président: Nous allons en terminer là–dessus. C'est là le genre d'atout dans les négociations que recherche monsieur Angus.

Un grand merci, messieurs, d'avoir comparu parmi nous aujourd'hui. Nous apprécions l'importance des renseignements que vous nous avez fournis. Nous ne manquerons pas d'en tenir compte lorsque nous rédigerons notre rapport.

M. Bullock: Merci d'avoir pris le temps de nous écouter.

Le vice–président: La séance du Comité est levée jusqu'à 13h30. Ensuite, si je ne me trompe, nous entendrons deux témoins: North West Geomatics Ltd. et le Calgary Convention & Visitors Bureau.

SÉANCE DE L'APRÈS–MIDI

Le vice–président: Je souhaite la bienvenue à M. Fred Welter, directeur général régional de la North West Geomatics Limited. Je vous remercie d'être venu aujourd'hui, monsieur. Nous vous en sommes reconnaissants et c'est avec plaisir que nous allons vous écouter.

M. Fred Welter (directeur général régional, North West Geomatics): Je tiens d'abord à vous dire combien de suis heureux de pouvoir comparaître devant le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis. Je travaille de près à ce dossier depuis 1986 et j'ai eu des échanges avec plusieurs ministres des Transports. Le communiqué publié par M. Doug Lewis en octobre m'a beaucoup encouragé. J'ai bon espoir que les rencontres que vous aurez dans tout les pays avec les parties intéressées viendront consolider la démarche positive entreprise par M. Lewis en faveur du concept «ciels ouverts» avec les États–Unis. La North West Geomatics Limited appuie sans réserve le libre–échange avec les États–Unis en matière de services aériens.

La North West Geomatics Limited est une entreprise canadienne dont le siège est à Edmonton et qui offre des services de photographies aériennes et de télédétection. Nous ou notre prédécesseur sommes en activité depuis 25 ans.

[*Texte*]

Geomatics Industry Association of Canada, acronym GIAC, a private industry lobby group who appeared before the committee in Ottawa. They confirmed our industry's support of an open skies policy with the U.S. for specialty services. I previously chaired the aerial photography remote sensing subcommittee in GIAC and have been actively involved in discussions with the industry and submissions to Transport Canada on open skies since that date.

Although North West's primary market area was and still is western Canada, we are active around the world. The standards and requirements of our industry in Canada have dictated purchase of equipment and development of technology that is some of the best in the world. The same is true of our people; they must be properly trained and experienced in their respective professions.

As the season in Canada is essentially six months long, it was our goal to develop markets outside of Canada in the off-season to keep both our personnel and equipment busy. This has been accomplished, not without considerable work, to where we are regularly retained on international projects.

We are invariably selected for our technical capability or experience. Working in other countries always presents aircraft and crew licensing requirements that must be completed prior to operating a foreign-registered aircraft in that jurisdiction. This is generally a well-defined procedure that we have accomplished, not without some difficulty. We have been actively involved in the U.S. market since 1986 and have likewise met the U.S. DOT regulatory and licensing requirements for operations there.

I am concerned with the growing opposition to open skies from other sectors of the Canadian aviation industry. North West is firmly committed to an open skies policy for the remote sensing and aerial photography industry, sectors for which we can speak. Should this committee be dissuaded by those other aviation concerns, I would request that specialty services be negotiated as a test case. This should have a definite timetable, preferably completed by the end of 1991.

GIAC had highlighted four points in their brief to this committee. GIAC represents approximately 90% of the aerial photography capacity in Canada and a somewhat lesser percentage of the airborne remote sensing and geophysical survey capacity. North West has been the only Canadian company actively performing photography in the U.S. in the last three years in joint venture with a U.S. company. As the only Canadian company who has successfully broken those barriers and worked in the U.S. market, we feel our experience and knowledge puts us in good stead as far as speaking to an open skies policy.

[*Traduction*]

Nous appartenons depuis longtemps à l'Association canadienne des entreprises de géomatique, l'ACEG, groupe de pression privé qui a comparu devant le comité à Ottawa. L'Association a bien confirmé que notre secteur d'activité est en faveur d'un programme de ciels ouverts avec les États-Unis en matière de services spécialisés. J'ai déjà présidé les travaux du sous-comité de l'ACEG chargé de la photographie aérienne et de la télédétection et j'ai participé de près aux discussions entre nos compagnies et à la préparation des documents adressés à Transports Canada depuis.

Même si le principal marché de la North West reste l'ouest du Canada, nous sommes aussi présent ailleurs dans le monde. Les normes et les exigences de notre industrie au Canada nous ont amené à nous porter acquéreurs de matériel et à concevoir une technologie qui comptent parmi ce qu'il y a de mieux au monde. Il en va de même pour notre personnel. Nos membres doivent subir une formation et acquérir de l'expérience dans leurs domaines respectifs.

Comme la période de travail au Canada dure essentiellement six mois, nous avons cherché à percer de nouveaux marchés à l'étranger pendant la saison creuse pour tenir occupé notre personnel et notre matériel. Nous y sommes parvenus non sans mal, au point où aujourd'hui nos services sont régulièrement retenus pour des projets internationaux.

Invariablement, on nous a choisi pour nos capacités techniques ou notre expérience. Pour pouvoir exploiter à l'étranger un appareil d'immatriculation canadienne, l'avion et l'équipage doivent se plier aux règles particulières du pays en question. Il s'agit habituellement d'une procédure bien définie à laquelle nous avons réussi à nous conformer non sans mal. Nous avons une présence dynamique sur le marché américain depuis 1986 et avons répondu aux exigences du ministère des Transports des États-Unis en matière de réglements et d'octroi de permis.

Ce que je redoute, c'est l'opposition croissante au concept d'ouverture de l'espage aérien venant d'autres secteurs de l'aviation canadienne. La North West tient fermement à une politique des ciels ouverts dans le domaine de la télédétection et de la photographie aérienne, où nous savons de quoi il retourne. Si ces autres secteurs du transport aérien réussissent à faire changer d'avis le comité, je proposerai que les services spécialisés soient négociés à part, comme un cas d'espèce. Le calendrier devrait être fixe pour que les négociations soient achevées de préférence d'ici la fin 1991.

L'ACEG a fait valoir quatre arguments dans son mémoire au comité. L'association représente environ 90 p. 100 de la capacité de photographie aérienne au Canada et un peu moins de la capacité de télédétection et d'enquêtes géophysiques aéroportées. La North West est la seule compagnie canadienne a avoir effectué de la photographie aux États-Unis au cours de trois dernières années, en association avec une entreprise américaine. Puisqu'elle est la seule entreprise canadienne à avoir renversé les obstacles et oeuvré sur le marché américain, elle estime que son expérience et ses connaissances l'autorisent à se prononcer sur le concept d'ouverture de l'espace aérien.

[*Text*]

Second, capability, success, and confidence of Canadian operators provided that they are on a level playing field with their U.S. competitors. The Canadian expertise in aerial photography and remote sensing is well-established internationally: over 50% of North West's revenues are derived from the international marketplace. Canada's international capability rests with four or five Canadian firms. A substantial number of Canadian firms represented by GIAC are not export-ready as to personnel, equipment or business philosophy. I would suggest that there may well be some fall-out in our industry with open skies because of increased competition. I do believe that the resulting Canadian industry will be stronger as a result.

Third, level playing field is a key issue for both GIAC's presentation and other presentations to this committee. It is suggested there are significant differences between Canadian and U.S. mandatory regulations regarding aircraft maintenance, operations, documentation and other matters.

In my opinion, this argument is simply not valid. As indicated previously, we are always forced to comply with aviation regulations in countries wherein we work. The same is true for the U.S. marketplace, wherein our aircraft undergo U.S. registration and our personnel become U.S.-qualified.

• 1345

Other than the cost of maintaining dual qualifications, we see negligible, if any, increased costs or differences in requirements between the two jurisdictions. Safety is a continuing and most important concern. On no occasion have we ever felt that issue has been compromised.

I would suggest dual compliance is simply a cost of doing business internationally. It is not similar to working in one's own backyard. There are always additional problems and associated costs in the international marketplace.

On reciprocal access for both markets, at present there is a compliance procedure in both countries that is not particularly well defined for operation of foreign aircraft. The present attitude of both parties seems to be a carry-over from the past. As the first step in the negotiations there should be a streamlined process, with well-defined roles and procedures put in place for operation in both jurisdictions by foreign aircraft.

In closing, I wish to reiterate that North West and the aerial photography remote-sensing industry are in complete agreement with an open skies policy with the U.S. I am concerned that with the opposition from other sectors of the aviation industry these negotiations with the U.S. may either be killed or delayed.

Again I reiterate that consideration be given to proceeding with open skies negotiations with the U.S. on a sector-by-sector basis, if so required, and that the specialty services be given a high priority.

[*Translation*]

En deuxième lieu, vu leurs capacités, les entreprises canadiennes ont pleinement confiance en leur succès si elles se trouvent sur un pied d'égalité avec leurs concurrents américains. L'expérience canadienne dans le domaine de la photographie aérienne et de la télédétection est reconnue partout dans le monde. Plus de 50 p. 100 des recettes de la North West viennent de l'étranger. La capacité internationale du Canada se trouve concentrée entre les mains de quatre ou cinq entreprises canadiennes. Un nombre important d'entreprises canadiennes représentées par l'ACEG ne sont pas en mesure d'exporter à cause de leur personnel, de leur matériel ou de leur mentalité commerciale. A cause du regain de concurrence, il se peut bien que notre industrie connaisse un certain repli avec le concept des ciels ouverts. Par contre, l'industrie canadienne qui restera sera plus vigoureuse.

En troisième lieu, le thème des règles du jeu équitables revient aussi bien dans l'exposé de l'ACEG que dans d'autres présentations au comité. On estime qu'il existe des différences importantes entre la réglementation canadienne et américaine concernant l'entretien, l'exploitation et la documentation des appareils, notamment.

À mon avis, cet argument ne vaut pas. Comme je l'ai dit, il faut toujours se conformer à la réglementation aérienne du pays où l'on travaille. C'est donc le cas pour le marché américain, où nos appareils doivent obtenir l'immatriculation américaine et notre personnel obtenir les attestations de compétence voulue.

À l'exception de ce que coûtent les doubles attestations, nous n'entrevoyons qu'un alourdissement négligeable, en ce qui concerne les coûts ou les exigences. La sécurité est et reste une préoccupation constante. A aucun moment, n'avons-nous eu le sentiment qu'elle avait été compromise.

J'estime pour ma part que l'assujettissement à deux règlements n'est qu'une dépense normale lorsque l'on fait des affaires à l'étranger. Ce n'est pas la même chose que de travailler dans son pays. Il y a toujours des coûts et des problèmes supplémentaires sur le marché étranger.

En ce qui concerne l'accès réciproque aux deux marchés, il existe actuellement dans les deux pays une procédure d'attestation de conformité assez vague pour l'exploitation d'un appareil étranger. L'attitude actuelle des deux pays semble être un reliquat du passé. Dans un premier temps, la négociation devrait avoir pour but de simplifier le processus et de bien définir les rôles et les procédures permettant l'exploitation d'un appareil étranger dans les deux pays.

Pour terminer, je rappelle que la North West et l'industrie de la photographie aérienne et de la télédétection sont entièrement en faveur d'un programme ciels ouverts avec les Etats-Unis. Je crains qu'à cause de l'opposition d'autres secteurs de l'aviation, les négociations avec les Etats-Unis ne soient retardées ou abandonnées.

Je vous invite à nouveau à envisager la possibilité de tenir avec les États-Unis des négociations sur le concept des ciels ouverts sectorielles, s'il le faut, en accordant la priorité aux services spécialisés.

[*Texte*]

I was supposed to appear before the committee in Edmonton tomorrow, but the timing did not permit it. Hence I have passed out a preliminary abstract. I will be finalizing that and submitting it to the clerk over the next several days.

At present, North West has two aircraft in our Edmonton hangar. One is U.S.-registered and one is Canadian-registered. Registration changes several times per year. Both air crew and maintenance personnel are dual-qualified.

In the last 12 months our aircraft have worked in Saudi Arabia, Kuwait, Ohio, Virginia, Texas, Louisiana, Colorado, Wyoming, and Canada. We have regularly operated U.S.-registered aircraft in Canada, both owned by North West and also leased from U.S. companies with the ministerial permit.

Thank you for the opportunity to appear. I am more than prepared to answer any questions the committee may have, either now or after other deliberations.

The Vice-Chairman: Thank you very much for your presentation, Mr. Welter.

Mr. Marchi: Welcome to our committee, and thank you for your presentation.

You mentioned in the opening page of your presentation that you are concerned about other concerns in the aviation industry as possibly dissuading open skies. Will you define what those other concerns are, and say whether those concerns are legitimate and whether we are pointing to different aspects of a complicated aviation industry?

Mr. Welter: I really cannot speak for the scheduled carriers, in that I have no direct knowledge of their business affairs. Certainly as far as our industry is concerned I am convinced that it will strengthen and improve our industry.

We should not be concerned in our industry about our American competitors. I feel that we have the capability to compete with them anywhere in the world. In fact, as a matter of possible interest to the committee, when we bid on international projects we very, very rarely ever compete with an American firm. They are just not export-oriented in our business.

Mr. Marchi: You go on to say that you want the specialty services negotiated as a special test case.

We heard from one company yesterday, Conair in British Columbia, which argued for similar consideration. They are more into the spraying and the fighting of forest fires. They were talking about having the specialty air services lifted from the negotiations and dealt with in a separate fashion. Is that what you are advocating when you talk about a test case, or not? Do you want everything on the table? Because there was a previous witness argued everything should be on the table, including the specialty air side of things.

[*Traduction*]

Je devais comparaître devant le comité demain à Edmonton, mais l'emploi du temps ne le permettait pas. C'est pourquoi j'ai distribué un mémoire préliminaire. Je le ferai parvenir au greffier dans les jours qui viennent lorsque j'y aurai mis la dernière main.

À l'heure actuelle, la North West a deux appareils dans son hangar d'Edmonton. L'un est immatriculé aux Etats-Unis, l'autre au Canada. L'immatriculation change plusieurs fois par année. L'équipage et le personnel d'entretien sont agréés dans les deux pays.

Au cours des 12 derniers mois, nos appareils ont été utilisés en Arabie Saoudite, au Koweit, en Ohio, en Virginie, au Texas, en Louisiane, au Colorado, au Wyoming et au Canada. Nous avons souvent utilisé au Canada des appareils immatriculés aux Etats-Unis, qui appartenaient soit à la North West soit à des compagnies américaines de location. Dans le deuxième cas, nous avions le permis du ministère.

Je vous remercie de m'avoir écouté. Je serais heureux de répondre à vos questions, maintenant ou après d'autres témoins.

Le vice-président: Je vous remercie beaucoup de votre exposé, monsieur Welter.

M. Marchi: Je vous souhaite la bienvenue au comité et je vous remercie de votre exposé.

Au début de votre mémoire, vous avez dit redouter que d'autres secteurs du transport aérien ne s'opposent à la politique des ciels ouverts. Pourriez-vous nous dire de qui il s'agit et s'ils sont légitimes et s'il s'agit là d'aspects différents d'une industrie de l'aviation bien compliquée?

M. Welter: Je ne saurais parler au nom des transporteurs réguliers, puisque je n'ai pas de connaissances directes de leur situation commerciale. En ce qui concerne notre industrie à nous, en tout cas, je suis convaincu que cette démarche renforcera et améliora notre industrie.

Dans notre secteur, il n'y a pas lieu de craindre la concurrence américaine. Nous sommes capables de soutenir la concurrence avec elle partout dans le monde. Vous apprendrez peut-être avec intérêt que lors d'appels d'offres internationaux, il nous arrive rarement d'être en concurrence avec une entreprise américaine. Elles ne sont tout simplement pas axées sur l'exportation.

M. Marchi: Vous dites plus tard vouloir que les services spécialisés fassent l'objet de négociations à part, comme cas d'espèce.

Hier, une compagnie de la Colombie-britannique, la Conair, a réclamé la même chose. Elle se spécialise dans la pulvérisation et la lutte contre les incendies de forêt. Elle voulait que les services spécialisés soient exclus des négociations et traités séparément. Est-ce cela que vous réclamez lorsque vous parlez d'un cas d'espèce? Voulez-vous que tout soit sur la table? Si je vous pose la question, c'est qu'un autre témoin a soutenu que tout devrait être sur la table, y compris les services spécialisés.

[*Text*]

• 1350

Mr. Welter: I do not want to see the future of the specialty services vis-à-vis the U.S. market being dictated by the scheduled carriers. I am of the opinion that the specialty services can stand on their own and compete with our U.S. competitors. I would like to see Transport Canada get on with the negotiations and not be delayed as a result of negative representations from say scheduled carriers.

Mr. Marchi: Would you therefore be in favour of a process by which your service may in fact have an observer at the negotiating table who would be able to liaise with our Canadian negotiating team? A number of representations have been made to this committee in terms of the process, divorcing itself for one moment from the substance. A number of communities would like to have an observer so that the person may in fact bring the minister or his team up to speed.

Given the nature of the specialty air services and the number of people like yourself who have said they do not want to be anybody's whipping boy, I am just wondering, from a process viewpoint, whether you or your industry would feel reassured by community representation or observers who may not be encompassing your field?

Mr. Welter: I think I can speak for the industry—certainly I speak for North West Geomatics—to say we would be most in favour of the process to have an observer present.

Mr. Marchi: When you do your services, what is the ratio between services to government and services you provide to the private sector? What would be your prognosis for the future under an open skies? Would it be the same ratio or would it be different?

Mr. Welter: I would see the same ratio being maintained. Our ratio right now is approximately 50:50 public–private. For a lot of our work, even though it may be completed for a private concern at the acquisition stage, the end user is a government agency. Often there is additional work that is being done coincident or subsequent to our tasks and the end contract is with a government agency.

Mr. Marchi: Have you made any ballpark calculations, as best your company could, what it would mean practically for a Canadian company like yours under an open skies regime in terms of business generating revenues and translating into jobs? Do you have any predictions how an open skies regime would translate into growth for your company?

Mr. Welter: I do not see it changing much as far as our company is concerned in that we are already active in the international marketplace. The only change, and it would be a welcome change, is to know where we stand in the U.S. regarding the regulatory requirements on operating for an aircraft in the U.S.

Certainly for the rest of the Canadian industry, as I mentioned in my brief, work in Canada is very seasonal. We have 12 months of work that is essentially compressed into six months of acquisition. In Canada the usual procedure is that people get laid off during the winter months. They are forced to do other work during the off-season. The end result is that we are not building a strong industry in Canada.

[*Translation*]

M. Welter: Je ne veux pas que l'avenir des services spécialisés sur le marché américain soient dictés par les transporteurs réguliers. Pour moi, les services spécialisés peuvent se tenir debout et soutenir la concurrence avec les entreprises américaines. Je voudrais que Transports Canada se mette à négocier et ne tergiverse pas par suite d'interventions négatives de transporteurs réguliers.

M. Marchi: Accepteriez-vous une place d'observateur à la table des négociations qui servirait d'agent de liaison avec l'équipe de négociation canadienne? Un certain nombre d'interventions devant le comité ont porté sur le processus et non sur le fond de la négociation. De nombreux groupes voudraient avoir un observateur afin qu'il tienne le ministre ou son équipe au courant.

Compte tenu de la nature des services aériens spécialisés et du nombre de personnes qui, comme vous, ne veulent pas être les boucs émissaires de qui que ce soit, je me demande si vous seriez rassuré d'être représenté par des observateurs qui n'appartiendraient pas nécessairement à votre domaine?

M. Welter: Au nom de notre industrie—au nom de la North West Geomatics en tout cas—je peux vous assurer que nous aimerions beaucoup avoir un observateur aux négociations.

M. Marchi: Quelle proportion de vos contrats vient du secteur public par rapport au secteur privé? Que prévoyez-vous pour l'avenir sous un régime de ciels ouverts: la même proportion ou un changement?

M. Welter: La même proportion, je dirais. À l'heure actuelle, c'est moitié moitié entre le secteur public et le secteur privé. Dans bien des cas, même si nos services sont retenus par une entreprise privée, c'est un organisme gouvernemental qui est l'utilisateur final. Souvent, nous effectuons du travail supplémentaire parallèlement ou ultérieurement à nos travaux et le contrat final est passé avec un organisme public.

M. Marchi: Sous un régime de ciels ouverts, savez-vous en gros quels seraient vos revenus et combien d'emplois seraient créés? Avez-vous des projections sur la croissance de votre compagnie?

M. Welter: Je n'entrevois pas de changement considérable puisque notre compagnie est déjà présente à l'étranger. Le seul changement, bénéfique d'ailleurs, serait de savoir à quoi nous en tenir en ce qui concerne la réglementation américaine régissant l'exploitation d'un appareil aux États-Unis.

Pour ce qui est du reste du marché canadien, comme je l'ai dit, l'activité est très saisonnière. Les 12 mois de travail se trouvent comprimés en six mois de contrats. Normalement, au Canada, le personnel est licencié pendant les mois d'hiver. Les employés doivent trouver un autre emploi pendant la saison creuse. Ce n'est pas ainsi que l'industrie canadienne va se développer.

[*Texte*]

With the access to the U.S. market, one could work 12 months of the year. I would see this being a real boon for most of Canadian industry. If they were prepared in October to proceed into the U.S. on contracts, either on their own or in conjunction with U.S. companies, it would round out their year, and round it out very nicely.

Mr. Marchi: I have heard from other specialty businesses like yours that said they did not have any problem competing with the Americans. They have gone toe to toe with them, have taken them on and have done very well. As the Canadian government is thinking about going into negotiations, given the small market I have been told the specialty services is, what is the incentive for the American negotiating team on the other side of the table to simply let you walk in, if that is the reality?

Mr. Welter: I find the question difficult to answer, because certainly the stance or the position of the American regulatory people in the last couple of years has been very, very difficult to comprehend. It supposedly goes back to some negative decisions by the Air Transport Committee many, many years ago. It appears that our American counterparts will not bury the hatchet and get onwards with life in 1990.

• 1355

Mr. Marchi: I was just curious, because I have heard that. I wonder how our negotiators will deal with it. You said that there may well be some fall-out in our industry. Perhaps you could amplify exactly what fall-out means in terms of your industry.

Mr. Welter: Well, fall-out is fall-out. There may be some companies that fall by the wayside if they have traditionally dealt in a very small and local market area. With government clients it now may be open to public tender, and with American companies competing, they may have a tough time surviving unless they broaden their horizons. But I also say in my submission that I think the resulting business climate in Canada in our industry will be much stronger as a result of an open skies policy with the U.S.

Mr. Angus: Mr. Welter, thank you for appearing before us today and presenting us with an opportunity to question you further, over and above your brief.

This morning, during the appearance of one of your competitors, we talked about the whole situation of the 90-day permit—that an American competitor can come into Canada and fairly easily get permission to operate here for 90 days. The converse is not true; you find roadblock after roadblock. Tied into that is the whole question that you raised, whether your services should be on the table along with all of the specialty services and scheduled carriers.

Even if we were able to separate out the ten specialty sectors so that you are not lumped in with fire-fighting, for example, the ultimate result would be some kind of trade-off. In order to get what your sector wants, we might have to give

[*Traduction*]

Si nous avions accès au marché américain, nous pourrions être en activité 12 mois par an. Ce serait une véritable aubaine pour la plus grande partie de l'industrie canadienne. Si les entreprises étaient prêtes en octobre à passer des contrats aux États-Unis, individuellement ou en association avec des entreprises américaines, cela arrondirait joliment leur chiffre d'affaires pour l'année.

M. Marchi: D'autres entreprises spécialisées comme la vôtre disent n'avoir aucune crainte de la concurrence avec les Américains. Elles se sont frottées eux et se sont bien tiré d'affaire. Au moment où le gouvernement canadien envisage d'entamer des négociations, compte tenu de la taille du marché des services spécialisés, pourquoi les Américains vous ouvriraient-ils la porte?

M. Welter: J'ai du mal à vous répondre car depuis quelques années la position des organanismes réglementation américains est très difficile à comprendre. Le problème remonte, paraît-il, à certaines décisions négatives que le Comité du transport aérien a prises il y a de très nombreuses années. Il semble que nos homologues américains ne veulent pas enterrer la hache de guerre et avancer en 1990.

M. Marchi: Je demandais cela par pure curiosité, parce que j'en avais entendu parler. Je me demande comment nos négociateurs vont faire. Vous avez dit que cela aurait des retombées sur notre industrie. Vous pourriez peut-être préciser ce que cela veut dire au juste.

M. Welter: Eh bien, il y aura des retombées. Certaines compagnies risquent de rester en rade si elles ont toujours fonctionné sur un marché local très restreint. Avec la clientèle du gouvernement, il y aura peut-être des appels d'offres publics et comme les compagnies américaines risquent de soumissionner, ces petites compagnies éprouveront peut-être certaines difficultés à survivre à moins d'élargir leurs horizons. Je dis par ailleurs dans mon mémoire que la politique des «ciels ouverts» avec les États-Unis rendra notre industrie plus vigoureuse.

M. Angus: M. Welter, merci d'avoir comparu devant nous aujourd'hui et de nous avoir donné l'occasion de vous poser des questions, après avoir reçu votre mémoire.

Ce matin, alors qu'un de vos concurrents témoignait, nous avons parlé du permis de 90 jours. Nous avons dit qu'un concurrent américain pouvait assez facilement obtenir la permission de faire des affaires au Canada pendant 90 jours. L'inverse n'est pas vrai; les Canadiens se heurtent à toute une série d'obstacles. Il y a aussi la question que vous avez soulevée, c'est-à-dire s'il convient d'inclure dans les négociations vos services avec les services spécialisés et les services des compagnies aériennes régulières.

Même si l'on arrivait à scinder les 10 secteurs de services spécialisés pour que vous ne vous retrouviez pas dans le même groupe que les services aériens de lutte contre les incendies par exemple, il faudrait de toute façon faire des

[*Text*]

additional access to the Americans in another sector. Now, a way around that would be for us to try as a nation to negotiate separately, perhaps around the 90-day clause. If by some miracle we were able to achieve the same kind of access to the States through a 90-day clause, without having to put your services on the open skies table, would that be satisfactory to you?

Mr. Welter: You have asked several questions there. First of all, going back to my stint as the chairman of the aerial photography subcommittee in GIAC, I canvassed the industry and got representations from the industry which were submitted to the then minister, John Crosbie, to open negotiations vis-à-vis open skies with the U.S. on aerial photography.

Mr. Angus: Just on aerial photography?

Mr. Welter: Yes, because that is the sector that we were able to speak of. I understand that the American response to that was they were not interested in simply dealing with that one issue; specialty services or nothing. You are well aware of what specialty services include, anything under a class 7 licence. The Canadian response to table the issue was pretty firmly rebuffed, as I understand, at that time.

As far as the 90-day ministerial permit issue is concerned, there really is not an equivalent in the U.S. to that. I guess the equivalent would be a Part 375. But even with a U.S.-registered aircraft, in the States the Americans have held on occasion that because of the broad description—foreign ownership, operation or control—something very tenuous, such as a Canadian camera on board, can necessitate the U.S. operator who is dry-leasing that aircraft to file for a Part 375 throughout. They are not one and the same issue.

• 1400

I can get a ministerial permit for a U.S.-registered airplane very easily. If I wish to bring a U.S.-owned aircraft in and reregister it in Canada, I do not have to apply for anything. The two issues, although related, are really not the same issue, and the frustrating part right now is that the Americans have this Part 375 that is subject to numerous interpretations.

Mr. Angus: How would you react if on the other hand, as part of our bargaining tactic at the table, assuming that this is a position the Government of Canada adopts, we were to withdraw on an across-the-board basis the 90-day permits for American-owned competitors, as sort of upping the ante? How would you react to that?

Mr. Welter: I do not think the Americans are really too interested in working in Canada. I think it is a bit of a cat-and-mouse game that they are persisting in. Whether you made it 90 days, 180 days, or 360 days, you would not see a deluge of Americans here. Most of them do not like snow, for starters. I do not see them being here.

[*Translation*]

compromis. Pour que notre secteur obtienne satisfaction, nous serions peut-être obligés de faciliter l'accès aux Américains dans un autre secteur, Nous pourrions peut-être essayer de négocier ces questions séparément entre nous, et essayer d'obtenir un permis de 90 jours. Si par miracle, nous arrivions à avoir aussi facilement accès au marché américain que les Américains au marché canadien, grâce à un permis de 90 jours, sans devoir parler de vos services dans les négociations sur les «ciels ouverts», seriez-vous satisfait?

M. Welter: Vous avez posé plusieurs questions. Pour en revenir à mon rôle de président du sous-comité de la photographie aérienne de l'Association canadienne des entreprises de géomatique, je signale que j'ai fait des sondages dans ce secteur dont les représentants m'ont dit qu'il fallait ouvrir les négociations sur la photographie aérienne dans le cadre de la série de négociations sur les «ciels ouverts» avec les États-Unis; je l'avais dit à M. John Crosbie, qui était ministre à l'époque.

M. Angus: Uniquement sur la photographie aérienne?

M. Welter: Oui, car c'est le secteur dont nous sommes en mesure de parler. Les Américains ont alors dit, si je ne m'abuse, qu'ils ne tenaient pas à parler uniquement de ce secteur; c'étaient les services spécialisés ou rien du tout. Vous savez très bien ce que comprennent les services spécialisés. Ils englobent toutes les activités qui peuvent être pratiquées avec un permis de catégorie 7. Je crois comprendre que la proposition du Canada de parler du secteur de la photographie aérienne a été repoussée assez fermement.

Il n'existe pas vraiment d'équivalent du permis ministériel de 90 jours aux États-Unis. Je suppose que l'équivalent pourrait être la Partie 375. La règlementation américaine en matière de contrôle, d'exploitation ou de propriété étrangers est tellement vague que, même avec un appareil immatriculé aux États-Unis, la présence d'un appareil photographique canadien à bord obligerait le propriétaire qui a loué cet appareil coque nue à demander une autorisation en vertu de la Partie 375. Le permis de 90 jours et la Partie 375 sont deux choses bien différentes.

On peut obtenir facilement un permis ministériel pour un avion immatriculé aux États-Unis. Si je veux faire immatriculer à nouveau au Canada un avion américain, je n'ai aucune autorisation à demander. Même s'il y a un lien entre le permis et la Partie 375, ce n'est pas tout à fait la même chose. Et ce qui est frustrant pour le moment, c'est que les Américains ont cette Partie 375 qui se prête à de nombreuses interprétations.

M. Angus: Comment réagiriez-vous si nous adoptions la tactique suivante à la table de négociation, à supposer que ce soit la position du gouvernement du Canada: Supprimer purement et simplement les permis de 90 jours qui sont accordés à nos concurrents américains, pour ne pas être en reste avec eux? Quelle serait votre réaction?

M. Welter: Je ne crois pas que cela intéresse beaucoup les Américains de venir travailler au Canada. À mon avis, ils jouent un peu au chat et à la souris. Vous auriez beau accorder des permis de 90 jours, de 180 jours ou de 360, les Américains ne se mettraient pas à affluer ici. Premièrement, la plupart d'entre eux n'aiment pas la neige. Je ne crois pas qu'ils viendraient ici.

[*Texte*]

Mr. Angus: Given that, getting a deal strictly on your services does not seem possible. We would have to trade off somebody else's sector. It may be within scheduled carriers a minor thing for us, a major thing for them. Do you see any other option for us?

Mr. Welter: I do not see why we are being traded off or are even being compared to scheduled air carriers. We do not transport people. We provide a professional service that happens to be best achieved from an aircraft. That is it. Just because an aircraft is subject to regulatory requirements in both countries, why should it be different from any of the free trade services that currently have a phased approach to being exempt? We just happen to be caught in this aviation noose, which is very difficult to get out of.

Mr. Angus: The reality, though, is that at the bargaining table, when you have a whole range of things on the table, you end up with winners and losers. There has been agreement that within the free trade agreement there have been winners and losers on both sides. So unless you have another way for us, if your specialty service is on the table, at some point the Government of Canada through its negotiator will have to give up something else elsewhere. It could be within specialty services, it could be within scheduled carriers, it could be within charters, or whatever. That is the price that would have to be paid. Unless there is a voluntary agreement by your competitors in the States to allow you to out-compete them or at least to compete with them on their turf, it is not going to happen. I am not saying I do not want it to happen; I am just being pragmatic about the way the game is played.

Mr. Welter: I do not see it as a negotiating issue. I would like to think, based upon the response the Americans have given at the negotiating table in the past, that it would be voluntarily conceded that there would be ready and easy access between Canada and the U.S. for specialty services.

Mr. Angus: Have they already voluntarily said that?

Mr. Welter: No. I said based upon the previous position the Americans advanced, we are not prepared to deal with this issue on a service-by-service basis. It is specialty services in their entirety or nothing.

Mr. Angus: In other words, the trade-offs would be within the specialty services.

Mr. Welter: Yes. I cannot speak for the scheduled carriers. How does cabotage mean anything to me?

Mr. Angus: I fully understand that. But let us say that specialty services are treated as a separate package, separate from anything else in the negotiations. My point is still valid: that somewhere within specialty services there will be winners, like your service, and losers, one of the other nine.

[*Traduction*]

M. Angus: Il semble par conséquent impossible d'obtenir quelque chose uniquement pour vos services. Il faudrait que nous sacrifions un autre secteur. Il est fort possible que nous ayons à faire un compromis qui touche les transporteurs aériens réguliers, compromis qui serait peut-être minime à nos yeux, mais majeur aux leurs. Voyez-vous une autre solution pour nous?

M. Welter: Je ne vois pas pourquoi il faudrait faire des compromis ni pourquoi on nous compare aux compagnies aériennes régulières. Nous ne transportons pas de personnes. Nous offrons un service professionnel qui nous oblige à utiliser un avion, un point c'est tout. Pourquoi faudrait-il que ce soit différent des autres services couverts par l'Accord de libre-échange qui sont progressivement exemptés, uniquement parce que nous utilisons des avions et qu'il y a dans les deux pays des règlements qui s'y appliquent? Nous sommes pris au piège dans le secteur de l'aviation et nous éprouvons d'énormes difficultés à nous en sortir.

M. Angus: La réalité, c'est que, dans les négociations, lorsqu'il y a trop de questions à négocier, on finit toujours par avoir des gagnants et des perdants. On s'accorde à dire que dans le cadre de l'Accord du libre-échange, il y eu des gagnants et des perdants des deux côtés. Par conséquent, à moins que vous ne trouviez une autre solution pour nous, si l'on négocie en faveur de votre secteur spécialisé, il va falloir qu'à un moment ou à un autre, la personne qui négocie pour le gouvernement du Canada fasse des compromis dans d'autres secteurs. Cela pourrait être dans le secteur des services spécialisés, dans celui des transporteurs aériens réguliers, dans celui des transports nolisés ou que sais-je encore? Voilà le prix qu'il faudrait payer. Ce ne sera donc pas possible, sauf si vos concurrents américains acceptent de leur plein gré de vous permettre de leur faire concurrence ou de les battre sur leur propre terrain. Je ne dis pas que je ne veux pas que l'on négocie pour vous; je suis tout simplement réaliste.

M. Welter: Je ne considère pas que ce soit un point de négociation. Je me plais à croire que compte tenu de la réaction qu'ont eu les Américains au cours de négociations antérieures, ceux-ci accepteraient d'eux-mêmes l'idée d'un accès facilité entre le Canada et les États-Unis pour les services spécialisés.

M. Angus: Ont-ils déjà dit cela d'eux-mêmes?

M. Welter: Non. J'ai dit qu'à en juger d'après la position avancée par les Américains lors de négociations antérieures, nous n'étions pas disposés à ce que l'on discute séparément des différents services. Ce sont les services spécialisés en général ou rien.

M. Angus: Autrement dit, les compromis se feraient dans le secteur des services spécialisés.

M. Welter: Oui. Je ne peux pas parler au nom des compagnies aériennes régulières. Comment voulez-vous que le cabotage signifie quelque chose pour moi?

M. Angus: Je comprends très bien cela. À supposer que l'on mette les services spécialisés à part de tous les autres services dans le cadre des négociations. Mon jugement demeure valable: Au sein des services spécialisés, il y aura des gagnants comme votre secteur, et des perdants, les gens d'un des neuf autres secteurs.

[*Text*]

• 1405

Mr. Welter: Not so. Our photography is usually used for topographic mapping. Topographic mapping is often contracted by both Canadian government agencies and U.S. government agencies. It involves three components: aerial photography, ground surveying—and ground surveying has to be done wherever the work is located—and photogrammetric mapping, which can be done in any jurisdiction.

Right now, of those three services, the only one that is difficult to achieve or is subject to peculiar regulatory requirements is aerial photography. Why? Canadian companies are regularly doing work in the U.S. where the field work, the survey work, is done in the U.S., the mapping is done in Canada, and vice versa. Why should photography be any different from those other two components?

Mr. Angus: I do not disagree with you, but I am—

Mr. Welter: Hence my position regarding specialty services, although it is under the aviation umbrella, is to set it aside, deal with it separately.

Mr. Angus: If the Americans do not say that they agree to have it dealt with separately, where do we go? That is the dilemma.

Mr. Welter: The first thing that we in Canada have to do is to deal with it separately or independently. I think it should be dealt with separately or independently. It is hidden in this whole maze of scheduled air carrier business. It is a very, very small and insignificant component. What concessions are given to either party really means nothing in the big picture as far as the scheduled carriers are concerned.

Mr. Angus: I agree with you there. But it still does not mean that it will not be on the table. Anyway, thank you, Mr. Welter.

The Vice-Chairman: Perhaps for the information of the committee and other observers, when we talk about specialty air services we are talking about aerial advertising services, aerial fire-fighting services, aerial sightseeing services, aerial photography and survey services, aerial weather-altering services, air cushion vehicle services, glider towing services, heli-logging services, parachute jumping services, transplant transportation of human organs. And we believe there has been another exchange of notes in regard to agriculture for crop dusting.

Mr. Schneider: This embellishes on the point I was batting about in my mind with tongue in cheek a little wee bit. Mr. Chairman, you just said that there is a special category of these ten services, as we understand them, that deals with aircraft that do nothing but fly human organs.

Mr. Belsher: That is one of the specialties. That is one of the categories.

Mr. Schneider: One has to wonder just where this is all taking us. For instance, I am not 100% sure I know what is being regulated when you are in the air with your camera. Are you prohibited, as in Moscow-like fashion of a few years

[*Translation*]

M. Welter: Non. Notre photographie sert généralement à faire de la cartographie. La cartographie est souvent faite en sous-traitance pour des organismes gouvernementaux canadiens et américains. Elle comporte trois éléments: la photographie aérienne, les levés topographiques, qui doivent se faire sur place, et la cartographie photogrammétrique, qui peut être effectuée d'un côté ou de l'autre.

Pour le moment, de ces trois services, le seul à éprouver des difficultés ou à être soumis à des règlements spéciaux, c'est celui de la photographie aérienne. Pourquoi? Les compagnies canadiennes travaillent régulièrement aux États-Unis lorsque c'est là qu'il faut faire les levés, mais la cartographie est faite au Canada; l'inverse est vrai également. Pourquoi y aurait-il une différence entre la photographie et les deux autres éléments?

M. Angus: Ce n'est pas que je ne sois pas d'accord avec vous, mais. . .

M. Welter: C'est de là que vient ma position au sujet des services spécialisés car même s'ils relèvent de l'aviation en général, je trouve qu'il faut les mettre dans une catégorie à part.

M. Angus: Que faire si les Américains ne veulent pas qu'on les traite à part? C'est là le dilemme.

M. Welter: La première chose à faire, c'est de les considérer comme une catégorie à part au Canada. C'est ce qu'il faudrait faire. Le secteur des services spécialisés est noyé dans les transports aériens réguliers. Ils en constituent pourtant un élément infime, insignifiant. Les concessions faites d'un côté ou de l'autre ne veulent pas dire grand-chose dans le domaine des transports aériens réguliers en général.

M. Angus: Je suis d'accord avec vous sur ce point. Cela ne veut toutefois pas dire que l'on n'en discutera pas dans le cadre des négociations. Je vous remercie de toute façon, monsieur Welter.

Le vice-président: Pour la gouverne des membres du comité et des autres observateurs, je signale que lorsqu'on parle de services aériens spécialisés, il s'agit des services publicitaires aériens, des services aériens de lutte contre les incendies, des services de tourisme aérien, des services de photographie et de levés topographiques, des services aériens d'altération des conditions atmosphériques, des services d'aéroglisseurs, des services de remorquage de planeurs, des services d'exploitation forestière par hélicoptère, des services de parachutisme, des services de transport d'organes humains. Nous croyons qu'il y a eu un autre échange de notes sur les services de pulvérisation des cultures.

M. Schneider: C'est encore mieux que ce que je pouvais imaginer dans mon esprit pour m'amuser. Monsieur le président, vous venez de dire que parmi ces 10 catégories de services, il y en a une qui se spécialise uniquement dans le transport d'organes humains.

M. Belsher: C'est une des spécialités. C'est une des catégories.

M. Schneider: On ne peut s'empêcher de se demander où cela nous mène. Ainsi, je ne suis pas tout à fait certain des règlements qui peuvent s'appliquer quand on utilise son appareil photographique en vol. Est-il interdit, comme cela

[*Texte*]

ago, from taking photographs outside the window of your passenger aircraft? Are those who make a living out of taking pictures of farmsteads from the open window of their Cessna 172 going to be regulated? It is difficult.

However, now that I recognize that it is difficult, I ask you the question. With respect to the services that you see out there—I guess we mentioned some ten services—do you think there is any regime in which we could deal with these, any regime they could be lumped into other than one singular category called specialty services?

Mr. Welter: I do not see why they cannot be. It is a common descriptor both in Canada and in the U.S. which includes all of those, either non-charter or non-scheduled air carrier services. I really do not see why they could not be dealt with in one package. Our requirements are really not that much different. The common issue is we are not carrying people for hire.

Mr. Schneider: What in the world are the requirements? Crank up the aircraft and fly around the skies, whether you are hauling organs or cameras. I took some boy scouts up one day. Is that going to put me in a special category? However, it just points out the difficulty in—

An hon. member: You were transporting people.

Mr. Schneider: That is right, I was transporting people. It was different. But not for hire. I can see the difficulty in either lumping them together or in trying to find some segmentation to it. We are hoping that as a result of these hearings we can get some input in that area to provide to others.

• 1410

You mention that you were not having any great difficulty getting work in the United States—those were my words—in that you had partnered with a U.S. agency somehow. Is that none of my business? Is it a joint venture, did you buy a piece of the action? How did you make the American law defunct, non-existent?

Mr. Welter: Well, I would not say that I had made it defunct or non-existent. In Canada there is a quite well defined proceedure. If as a class 7 or class 4 operator I wish to bring in a foreign-registered aircraft to operate under my operating certificate, I have to apply for a ministerial exemption.

There are some parts of the order that are subject to interpretation, but it is generally well defined: the airplane comes in, it is inspected by the airworthiness people, and it generally gets resolved and pretty easily. As I say, we have had some considerable experience in doing that both with U.S.-registered and European aircraft.

The issue is much more subtle in the States, in that operating a Canadian-registered airplane down there would be extremely difficult. They would shut you down straight away.

[*Traduction*]

l'était à Moscou il y a quelques années, de prendre des photographies de la fenêtre de votre avion? Va-t-on imposer des réglements à ceux qui gagnent leur vie à prendre des photographies d'exploitation agricole par la fenêtre ouverte de leur Cessna 172? C'est difficile.

Maintenant que j'admets que c'est difficile, je vous pose la question. Pensez-vous qu'il y ait moyen de grouper les services dont vous avez parler, vous en avez mentionné une dizaine, si je ne m'abuse, autrement que sous une seule catégorie, celle des services spécialisés?

M. Welter: Je ne vois pas pourquoi ce ne serait pas possible. C'est une dénomination commune au Canada et aux États-Unis qui englobe tous les services, qu'il s'agisse de services de transports aériens non nolisés ou non réguliers. Je ne vois pas pourquoi on ne pourrait pas les classer tous dans la même catégorie. Nos exigences ne sont pas tellement différentes. Notre dénominateur commun, c'est que nous ne louons pas nos services pour le transport de passagers.

M. Schneider: Quelles sont donc vos exigences? Vous devez voler et vous balader en l'air, que ce soit pour transporter des organes ou du matériel photographique. J'ai emmené quelques scouts dans mon avion un jour. Vais-je être classé dans une catégorie spéciale à cause de cela? Cela montre combien il est difficile...

Une voix: Vous transportiez des passagers.

M. Schneider: C'est exact, je transportais des passagers. C'était différent. Je ne m'étais pas fait payer pour les transporter. Je vois où réside la difficulté; on se demande s'il faut les grouper ou s'il faut essayer d'établir plusieurs catégories. Nous espérons entendre au cours de ces audiences des idées qui nous permettront de faire certaines recommandations à ce sujet.

Vous avez dit que vous n'éprouviez pas beaucoup de difficultés à trouver du travail aux États-Unis en ce sens que vous vous étiez associés à une agence américaine. Est-ce que cela ne me regarde pas? S'agit-il d'une entreprise commune? Comment avez-vous fait pour escamoter la loi américaine?

M. Welter: Je ne dirai pas que j'ai escamoter la loi américaine. Au Canada, il existe un système assez bien défini. Si en tant qu'exploitant de catégorie 7 ou de catégorie 4, je désire utiliser au Canada sous mon permis d'exploitation un appareil immatriculé à l'étranger, je dois demander une exemption ministérielle.

Certaines parties du décret peuvent être interprétées, mais le règlement est généralement très précis: Lorsqu'un avion arrive, il est examiné par les employés du service de vérification de l'aptitude au vol, et le problème est généralement assez facilement résolu. Je le répète, nous l'avons fait très souvent à la fois avec des appareils immatriculés aux États-Unis et avec des avions européens.

La situation est bien plus compliquée aux États-Unis; en effet, il serait extrêmement difficile d'y exploiter un avion immatriculé au Canada. On vous obligerait à fermer boutique immédiatement.

[*Text*]

Mr. Schneider: Why?

Mr. Welter: Just because you stick out. First of all, you know you are something foreign or out of the ordinary to them, and within a matter of hours you will have some of the U.S. competitors filing objections. They are very, very cognizant and aware of what is happening on their own turf.

The next way of doing it is to reregister an aircraft and operate it with a U.S. operator—in other words, on a dry lease, or on a lease basis. The problem with that procedure is that it may or may not fall under this Part 375 issue—foreign ownership, operation or control. It is a very grey area that is subject to interpretation, and unfortunately it has never gone to the courts in the U.S.

Mr. Schneider: I do not believe you can get an aircraft registered in both countries. Right?

Mr. Welter: That is correct.

Mr. Schneider: And yet a pilot can be.

Mr. Welter: Correct.

Mr. Schneider: Is that something that should be pursued?

Mr. Welter: I do not think so. That would violate aviation law around the world. You just do not have an aircraft registered in two jurisdictions. It is just cut, dried, and simple.

Mr. Schneider: You are saying that because it has never been done in the past it does not deem it impractical—

Mr. Welter: It would just present an awful bunch of obstacles, just impossible to even comprehend that.

Mr. Schneider: Just an observation, perhaps a comment if you feel like it. With respect to the questions earlier about how you think we can negotiate open opportunity in the United States for your industry, do you think that because they profess to be such world traders, they could be humbled? Because we have given enough to the United States—i.e., the 90–day certificate, etc.—could we not make a case that way? Or can you humble an American?

Mr. Welter: I will not touch that one. In the American business community, the remote–sensing aerial photography business community, and certainly within the U.S. DOT, the real problem right now is the perception that there is a big wall at the Canada–U.S. border as far as specialty service aircraft coming in, period, whether it is operating under a Canadian operator's licence or operating independently.

It is a fallacy. I have proven that it is a fallacy, because I have done it and done it repeatedly and with little or no problem. But an American still will not be convinced tomorrow that this in fact does happen. The problem is both within the American remote–sensing community and within the U.S. DOT. It is also with the American equivalent to GIAC, which is a firm called MAPS, who are very aggressive and act as policemen on this issue in the U.S.

[*Translation*]

M. Schneider: Pourquoi?

M. Welter: Tout simplement parce que vous sortez du lot. C'est qu'à leurs yeux vous êtes quelque chose d'étranger ou quelque chose qui sort de l'ordinaire et en l'espace de quelques heures, certains concurrents américains protesteront officiellement. Les Américains savent très bien ce qui se passe sur leurs terrains.

L'autre façon de procéder consiste à immatriculer de nouveau un avion et à s'arranger avec un exploitant américain, autrement dit, à louer un appareil sans équipage ou autrement. Le problème que pose ce système, c'est que la Partie 375, celle qui concerne la propriété, l'exploitation ou le contrôle étrangers ne s'applique pas nécessairement. C'est un point très obscur qui est sujet à interprétation et la question n'a malheureusement jamais été portée devant les tribunaux américains.

M. Schneider: Je ne crois pas que l'on puisse faire immatriculer un avion dans les deux pays. Est–ce exact?

M. Welter: Oui.

M. Schneider: Et pourtant un pilote peut l'être.

M. Welter: C'est exact.

M. Schneider: Faudrait–il essayer de faire en sorte que ce soit possible?

M. Welter: Je ne le crois pas. Cela irait à l'encontre des règlements aériens de tous les pays du monde. On ne peut tout bonnement pas faire immatriculer un avion dans deux pays différents. C'est aussi simple que cela.

M. Schneider: Vous dites que parce que cela ne s'est jamais fait, . . .

M. Welter: Cela poserait d'énormes difficultés; c'est tout simplement impossible à imaginer.

M. Schneider: Je voudrais faire une petite observation, si vous me le permettez. On vous a demandé tout à l'heure comment nous pourrions négocier une certaine ouverture dans votre secteur aux États–Unis; pensez–vous que cela risque d'humilier les Américains qui se prennent pour les rois du commerce à l'échelle mondiale? Ne pourrions–nous pas faire une proposition dans ce sens, du fait que nous leur avons donné assez, et je songe notamment au permis de 90 jours et ainsi de suite? Ou peut t–on humilier un Américain?

M. Welter: Je ne m'aventurais pas dans ce domaine. Dans les milieux d'affaires américains, dans les milieux de la télédétection et de la photographie aérienne et certainement au ministère des Transports américain, on a le sentiment qu'il existe un énorme obstacle qui s'oppose au passage des avions utilisés pour les services spécialisés, que l'appareil soit exploité sous licence canadienne ou qu'il soit exploité de façon indépendante.

C'est faux, et je l'ai prouvé, car je l'ai fait à plusieurs reprises et je n'ai eu aucun problème ou pratiquement aucun. Mais les Américains ne seront toujours pas convaincus que c'est possible. Le problème, se sont les milieux de la télédétection aux États–Unis ainsi que le ministère des transports américain. L'équivalent américain de l'Associaiton canadienne des entreprises de géomatique, qui s'appelle MAPS, est aussi une des causes du problème, car cet organisme est très agressif et il joue à la police.

[*Texte*]

• 1415

Mr. Schneider: Is there any legitimacy to the concern that the problem stems from a Canadian-registered aircraft operating in American skies—i.e., the breach of international air law should an aircraft be registered in two countries? There is a temporary acknowledgement of the right for that aircraft to use the skies for commercial purposes if they do allow an aircraft in American skies. Is that the concern?

Mr. Welter: There are two issues here. One is operating a foreign-registered aircraft in the States or a foreign-registered aircraft in Canada. That should be done through a proper procedure where safety standards in the recipient country are honoured and airworthiness standards are met. As I say, safety is very important. That is the first issue.

The second issue is reregistering that aircraft in the jurisdiction in which it is being operated. The ownership issue or the crewing issue under that scenario should be completely irrelevant. Who cares who owns a U.S.-registered aircraft operating in the U.S.? Who cares who is crewing it as long as they are properly licensed, have valid work visas and are executing the job properly and safely?

Mr. Schneider: Could you go over that one statement about who cares who is operating a foreign-registered aircraft? I missed the point there.

Mr. Welter: I said who cares who the ownership of that aircraft is if the registration is changed to be the registration of the jurisdiction in which that aircraft is operating.

Mr. Schneider: That is a cumbersome procedure.

Mr. Welter: No, it is not a cumbersome procedure. We can get our aircraft reregistered in six hours.

Mr. Schneider: But it does not appear as though it is reregistered. Does that matter?

Mr. Welter: It is a valid U.S. registration.

Mr. Schneider: So you can be bombing around the skies with a Gulf Charlie aircraft with an American registration.

Mr. Welter: No, that is not true. We work both in Canada and the U.S. We can work in Canada with a U.S.-registered aircraft with a ministerial permit. It is quite easy. We do not like to work in the U.S. with a Canadian-registered aircraft, because we become very obvious and Part 375 comes into play. What we have elected to do in the past three years is to always reregister the aircraft in the U.S. It is very easy for us to do. We have maintainance people. We

[*Traduction*]

M. Schneider: Est-il légitime de croire que le problème réside dans la présence aux États-Unis d'un avion immatriculé au Canada, dans le fait que l'immatriculation d'un avion dans deux pays irait à l'encontre des règlements aériens internationaux? En permettant à un avion canadien de survoler le territoire américain, on reconnaît temporairement le droit d'utiliser l'espace aérien à des fins commerciales. Est-ce là le problème?

M. Welter: Il y a deux aspects différents. D'une part, il s'agit d'utiliser un avion immatriculé dans un pays étranger aux Etats-Unis ou au Canada. Il faudrait procéder selon les règles et veiller à ce que les normes de sécurité ainsi que les normes en matière d'aptitude au vol du pays concerné soient respectées. Je le répète, la sécurité est une chose très importante. C'est la plus importante.

Il y a ensuite la question de faire immatriculer à nouveau cet appareil dans le pays où il est utilisé. Dans ce scénario, la question de la propriété ou celle de la nationalité de l'équipage ne se pose pas du tout. On se fiche pas mal de savoir à qui appartient un avion immatriculé aux Etats-Unis utilisé aux Etats-Unis. On se fiche pas mal de savoir quelle est la nationalité de l'équipage, pour autant que les membres de l'équipage aient les permis nécessaires, les visas de travail valables et qu'ils fassent leur travail convenablement, en respectant les normes de sécurité.

M. Schneider: Je voudrais que vous répétiez ce que vous avez dit au sujet de l'utilisation d'un avion immatriculé à l'étranger. Je n'ai pas très bien compris.

M. Welter: J'ai dit qu'on se fiche pas mal de savoir à qui appartient cet appareil, si l'immatriculation a été modifiée, s'il a été immatriculé dans le pays où il est utilisé.

M. Schneider: Ce n'est pas très pratique comme système.

M. Welter: Au contraire, ce n'est pas très compliqué. Il est possible de faire immatriculer un avion dans l'autre pays en six heures.

M. Schneider: Cette nouvelle immatriculation n'est pourtant pas visible. Est-ce que cela a de l'importance?

M. Welter: Il s'agit d'une immatriculation valable aux Etats-Unis.

M. Schneider: Il est donc possible de sillonner les cieux avec un appareil *Gulf Charlie* muni d'une immatriculation américaine.

M. Welter: Non, cela n'est pas possible. Nous travaillons à la fois au Canada et aux Etats-Unis. Nous pouvons travailler au Canada avec un avion immatriculé aux Etats-Unis, pour autant que nous ayons une autorisation ministérielle. C'est assez facile. Nous n'aimons pas travailler aux Etats-Unis avec un avion immatriculé au Canada, pour la bonne raison qu'on se fait facilement repérer et que la Partie 375 entre en jeu. Depuis trois ans nous faison

[*Text*]

have pilots who simply fly to Great Falls, Montana. They meet an FAA inspector—it is pre–arranged—and six hours later we have the paperwork. The aircraft is deregistered in Canada. We have FAA registration. We repaint the aircraft and we keep going. It is that simple.

Mr. Schneider: After the two months you have been there and you wish to bring the aircraft back to Canada, you reverse the process.

Mr. Welter: That is correct. Unfortunately, it takes longer than six hours in Canada.

Mr. Schneider: That is my point. This is a game, is it not?

Mr. Welter: No, it is not. It is just generally a problem with scheduling airworthiness people.

Mr. Belsher: Mr. Welter, do I understand you to suggest that in the bilateral discussions that are going to commence in the new year, that is the area where you want to get away from the idea of who cares where the crew has been licensed to operate?

Mr. Welter: A first start would be to establish the rules for a Canadian company to operate in the U.S. with either a U.S.–registered aircraft or a Canadian–registered aircraft. In other words, define the Part 375 that has been manipulated in the past to prohibit Canadian operators from working in the U.S., presumably because of some incident in the past with ATC in Canada where they denied an American company from doing work here.

• 1420

Nobody can even seem to put their finger on the specifics in the past. It was just out there.

Mr. Belsher: I would be curious to know when we brought in the 90–day rule ourselves. I understand that it was back in the early 1980s or even before that we permitted foreign–registered people to work in Canada on specialty services.

Mr. Welter: I think the 90–day rule is quite appropriate and straightforward. If it is any longer than 90 days, the operator should probably consider reregistering it.

Mr. Belsher: The 90 days was really to get around having to reregister.

Mr. Welter: Yes.

Mr. Belsher: When we think in terms of specialty services, would you hazard a guess as to what percentage the remote sensing. . .? I mean, we have had three different presentations; this morning was Intera, based here in Calgary, yourself, Alberta–based, and the Geomatics Association, from Ottawa. It would seem as though this is the whole of the specialty services. We have only heard one other organization, and that was in fire–fighting on specialty

[*Translation*]

systématiquement immatriculer à nouveau l'avion aux Etats–Unis. C'est très facile. Nous avons le personnel d'entretien nécessaire. Nous avons des pilotes qui se rendent à Great Falls au Montana. Ils y rencontrent un inspecteur de la FAA; tout est arrangé d'avance et six heures plus tard, nous sommes munis des documents nécessaires. L'immatriculation canadienne de l'appareil est annulée. Nous avons une immatriculation de la FAA. Nous donnons un coup de peinture sur l'avion et nous continuons. C'est aussi simple que cela.

M. Schneider: Et quand, au bout de deux mois, vous voulez ramener l'avion au Canada, vous faites l'inverse.

M. Welter: C'est exact. Au Canada, il faut malheureusement plus de six heures pour les formalités.

M. Schneider: C'est là que je veux en venir. C'est un jeu, n'est–ce pas?

M. Welter: Non. D'une façon générale, le problème, c'est d'arriver à avoir un rendez–vous avec les inspecteurs des services de vérification de l'aptitude au vol.

M. Belsher: Monsieur Welter, dois–je en déduire qu'au cours des discussions bilatérales qui vont débuter l'année prochaine, vous voulez qu'on cesse de se demander dans quel pays l'équipage a reçu sa licence?

M. Welter: Il faudrait commencer par fixer des règles pour les sociétés canadiennes qui veulent travailler aux Etats–Unis avec un appareil immatriculé aux Etats–Unis ou au Canada. Autrement dit, il faudrait préciser la Partie 375 qui a déjà été manipulée pour interdire à des exploitants canadiens de travailler aux États–Unis, vraisemblablement à cause d'un incident qui s'est produit autrefois lorsque le Comité des transports aériens a empêché une compagnie américaine de travailler ici.

On dirait que personne n'arrive à savoir exactement quel était le règlement. On savait tout simplement qu'il y en avait un.

M. Belsher: Je serais curieux de savoir quand on a instauré la règle des 90 jours chez nous. Sauf erreur, c'est au début des années 80 ou même avant, que nous avons commencé à autoriser des compagnies de services spécialisés utilisant des appareils immatriculés à l'étranger à venir travailler au Canada.

M. Welter: Je trouve la règle des 90 jours pertinente et claire. Pour une période de plus de 90 jours, l'exploitant devrait probablement envisager de faire changer l'immatriculation de l'appareil.

M. Belsher: Le permis de 90 jours a été créé précisément pour ne pas avoir à faire immatriculer l'appareil à nouveau.

M. Welter: Oui.

M. Belsher: Dans le contexte des services spécialisés, vous hasarderiez–vous à dire quel pourcentage la télédétection. . .? Nous avons eu trois témoignages différents; ce matin, nous avons écouté le témoin qui représentait Intera, qui a son siège à Calgary; il y a vous, qui représentez une compagnie qui a son siège à Calgary, et il y a l'Association des entreprises de géomatiques, qui a son siège à Ottawa. On dirait que cela couvre tous les services

[*Texte*]

services. Does Geomatic represent 20% of the specialty services—or a third, or half, or 10%?

Mr. Welter: I really do not have a grasp on the volume for either the crop sprayers or any of the aerial pesticides applicators. I would guess it is somewhere at 10% to 20%.

Certainly the potential for our business is phenomenal. Aerial photography or remote sensing is on the threshold of the digital processing business. The world market for that is quoted in the billions of dollars per year over the next several years. It is just phenomenal. Aerial photography and remote sensing are key components of that.

Mr. Belsher: I am led to believe that you do not want to get caught up in the various discussions that have to do with the transporting of people. In specialty services, that is really not their field. It is something quite different.

When we think in terms of air transportation services in total, of course we gravitate to the passenger airline services. You either want them done in a parallel way or separate from it.

Mr. Welter: Correct.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Welter. We appreciate your appearing in front of us and your caveat with regard to tinkering with your submission and resubmitting the final draft to us.

Mr. Welter: Thank you, gentlemen.

Mr. Peter Walsh (Chairman, Calgary Convention and Visitors Bureau): I have promised Mr. Pronovost that I would answer his questions in French, myself being a boy from Sainte Agathe-des-Monts. I do not get much opportunity to speak French any more.

The Vice-Chairman: We look forward to your presentation.

Mr. Walsh: I realize that coming from the tourism side of things we have painted a rather broader brush in our little presentation than is the specific realm of this committee. But as far as where we are coming from, to some extent we do not care how the tourist gets here as long as he fills our resorts and hotels, spends money in our retail stores and helps along our economy.

We look forward to rather major developments going on here in the Calgary and Banff area. We have a potential 500-room Hyatt resort and golf course going up near Canmore. We have a 400-room Marriott resort possibly going up near Canmore. And I just came from a working lunch today where we were discussing another 500-room Sheraton, or Hilton possibly, in the last available site for that in Banff.

[*Traduction*]

spécialisés. Nous n'avons entendu parler que d'un seul autre organisme, spécialisé dans la lutte contre les incendies. La géomatique représente-t-elle 20 p. 100 des services spécialisés, ou bien un tiers, ou la moitié, ou 10 p. 100?

M. Welter: Je n'ai pas la moindre idée du volume que représentent l'épandage agricole aérien ni l'application de pesticides par voie aérienne. Je dirais que cela fait entre 10 et 20 p. 100.

Il existe des possibilités phénoménales dans notre secteur. Le secteur de la photographie aérienne ou de la télédétection fait pratiquement partie du même secteur que le traitement numérique. Dans ce secteur, on prévoit pour les prochaines années un marché mondial annuel de plusieurs milliards de dollars. C'est tout simplement phénoménal. La photographie aérienne et la télédétection en constituent des éléments importants.

M. Belsher: Je suis porté à croire que vous ne voulez pas vous faire prendre dans les différentes discussions qui concernent le transport de passagers. Ce n'est pas vraiment le domaine des services spécialisés. C'est quelque chose de tout à fait différent.

Lorsqu'on pense aux services de transport aérien en général, on gravite autour des services de transport de passagers. Vous voulez que les négociations se fassent parallèlement ou séparément.

M. Welter: Exactement.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Welter. Nous apprécions le fait que vous soyez venu témoigner devant nous et que vous nous ayez mis en garde à propos de votre mémoire; nous apprécions également le fait que vous nous ayez promis la version finale de votre mémoire.

M. Welter: Merci, messieurs.

M. Peter Walsh (président, Calgary Convention and Visitors Bureau): J'ai promis à M. Pronovost de répondre à ces questions en français, comme je suis originaire, moi aussi, de Sainte Agathe-des-Monts. Je n'ai plus souvent l'occasion de parler français.

Le vice-président: Nous nous réjouissons de vous entendre.

M. Walsh: Je me rends compte que, comme nous nous plaçons du point de vue touristique, nous avons brossé dans notre mémoire un tableau qui déborde un peu du cadre de la question examinée par ce comité. Tous au temps que nous sommes, nous ne nous préoccupons pas beaucoup de savoir comment les touristes viennent ici, pour autant qu'ils remplissent nos centres de villégiatures et nos hôtels, qu'ils dépensent de l'argent dans nos commerces de détail et qu'ils fassent marcher notre économie.

On a en vue des projets assez importants dans la région de Calgary et de Banff. On va peut-être construire un complexe hôtelier Hyatt de 500 chambres, avec terrain de golf, à proximité de Canmore. Il est également possible que la société Marriott construise un complexe hôtelier de 400 chambres, toujours près de Canmore. Aujourd'hui, je viens de sortir d'un déjeuner d'affaires où l'on a discuté d'un autre projet de complexe hôtelier Sheraton, ou peut-être Hilton, de 500 chambres au dernier emplacement disponible à cette fin à Banff.

[*Text*]

• 1425

The economic impact of tourism is something we are looking to increase. The oil patch does have its ups and downs, so does agriculture. International tourism, or world-wide tourism, is something that has been showing growth for quite some time and probably will continue to do so. We believe, and according to World Tours, an organization that tours in Canada, this will continue to be the case for a good 20 to 25 years to come.

What has happened, however, is that our American market has started to diminish very, very dramatically. This is particularly true in those parts of Canada where people have historically driven by car. The rubber tire traffic from the United States has really diminished dramatically. Ontario I think had a drop of 11% in 1989 from 1988, another 12% in 1990 from 1989.

C'est vraiment triste à Montréal; c'est très, très grave. Notre bureau de Montréal nous dit que les hôtels sont presque vides.

Our hotels in Montreal are almost empty. They have had a dramatic drop in American visitation.

On the other side of things, where our American markets have been flying into Canada, flying to the destination, the rate of growth has fallen off. We have not had a net reduction in visitation, but our rate of growth has gone from 8% per annum to 4% per annum, from a 2% per annum to less than 1% per annum. And some of that, according to our analysis, has been due to the fact of service from our key markets.

In western Canada, yes we have major attractions in the Canadian Rockies, and I think they will be for the whole world for a long time to come, but we cannot get at our markets and our markets cannot get to us. We cannot get down to one of the major and richest markets, which is in the San Diego area, directly. We have to move it in through Los Angeles. And we cannot get at a very key market to us, which is the Seattle area, through which a tremendous amount of Pacific Rim traffic enters North America and does not move through. We know that it does not move through from there to Calgary because the travel patterns are too complicated.

There are major routes that we require. The northwest is a major market for Alberta, for Calgary and for Banff itself. But as a gateway, it is even more important. We have also noticed the drop of traffic, direct flights between Calgary and Chicago and Calgary and New York. Again, those could be key markets, but we cannot go and promote and sell two markets that cannot get here.

As I have said, we really do not care how they get here; we want them to fill our hotels. We want them to spend their money here, and naturally we are in the international tourism business because that is export money coming to Calgary. It is export dollars coming into this community as opposed to regional dollars, which simply churns the money around into different pockets.

[*Translation*]

Nous essayons d'insister de plus en plus sur le tourisme, compte tenu de ses répercussions économiques. L'industrie pétrolière a des hauts et des bas et l'agriculture aussi. Le tourisme international ou mondial ne cesse de prendre de l'expansion depuis quelque temps et cette tendance se maintiendra probablement. Nous croyons que l'expansion dans ce secteur se poursuivra encore pendant une bonne vingtaine d'années ou pendant 25 ans, et c'est ce que prétend également World Tours, une compagnie qui organise des voyages touristiques au Canada.

Par contre, le nombre de touristes américains venant au Canada a commencé à diminuer très très fort, surtout dans les régions du Canada où ils venaient toujours en voiture. Le nombre d'automobilistes américains a vraiment fort diminué au Canada. En Ontario, il a diminué, je crois, de 11 p. 100 entre 1988 et 1989 et ensuite de 12 p. 100 de 1989 à 1990.

It's really sad what happens in Montreal; it is very, very serious. Our Montreal office says that hotels are almost empty.

Nos hôtels à Montréal sont presque vides. Le nombre de touristes américains a très fort diminué.

Par ailleurs, la progression des voyages aériens touristiques au Canada en provenance des États–Unis s'est ralenti. Le nombre net de touristes venant des États–Unis en avion n'a pas diminué, mais le taux de croissance est tombé de 8 p. 100 par an à 4 p. 100, puis de 2 p. 100 à moins d'1 p. 100. D'après l'étude que nous avons faite, ce fléchissement est dû en partie à une diminution du service en provenance de nos principaux marchés.

Dans l'Ouest du Canada, il existe de nombreux attraits touristiques, notamment dans les Rocheuses canadiennes. Je crois que les Rocheuses attireront pendant longtemps encore les touristes du monde entier, mais nous n'arrivons pas à atteindre les endroits où se trouvent nos clients et nos clients n'arrivent pas à nous rejoindre. Nous n'arrivons pas à atteindre directement nos marchés les plus importants et les plus riches, la région de San Diego. Nous devons passer par Los Angeles. Nous n'arrivons pas à rejoindre un marché très important pour nous, celui de la région de Seattle, par où passe l'énorme majorité des touristes des pays situés en bordure du Pacifique pour venir en Amérique du Nord. Nous savons que ces touristes ne poussent pas une pointe jusqu'à Calgary parce que les liaisons sont trop compliquées.

Nous avons besoin de voies importantes. Le Nord–ouest est un grand marché pour l'Alberta, pour Calgary et pour Banff. Le fait que cette région constitue une porte d'entrée accroît encore son importance. Nous avons également remarqué que le nombre de vols directs entre Calgary et Chicago et entre Calgary et New–York ont diminué. Ces deux villes présentent un potentiel touristique énorme pour nous, mais nous ne pouvons pas essayer d'attirer des touristes qui ne peuvent pas se rendre chez nous.

Je le répète, nous ne nous soucions pas vraiment de savoir comment les touristes viennent ici; nous voulons qu'ils viennent remplir nos hôtels. Nous voulons qu'ils viennent dépenser leur argent ici et nous voulons du tourisme international, parce que cela amène des devises étrangères à Calgary. Ces touristes nous apportent des devises étrangères, ce qui est mieux que le tourisme régional qui se contente de faire passer l'argent d'une poche à l'autre.

[*Texte*]

Therefore, I really am not in a position to comment on the technical aspects of it. I am on the board of directors of the Tourism Industry Association of Canada, with senior vice-presidents of our two national airlines. I have heard many of their arguments in the past, but I am not here to comment on nor am I qualified to comment on their type of response.

That is my presentation.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Walsh. Are there any questions?

Mr. Marchi: I apologize, I was outside when you began. I am not sure whether you made an opening statement to the effect that you were in favor of open skies.

Mr. Walsh: Since I realized that some of our presentation was addressed to another committee on international matters relative to Canada's air policy, I did not stick to any script.

• 1430

No, I did not say that I was in favour or not in favour. I think, however, that the tourism bureau is in favour. As I said, it does not really matter to the tourism industry how the tourist gets here.

Mr. Marchi: It does not matter?

Mr. Walsh: How he gets here, as long as he gets here, stays in our hotels, spends the money in our community.

Mr. Marchi: But do you see the open skies concept as a facilitator for bringing you more tourists? Do you not think it matters how one gets here? I know that you are looking at it from a tourist viewpoint, but unfortunately I do not believe the government or the committee has that luxury, if I may put it that way, because it is a complicated equation. There is the tourist side, the job side, the safety side—there are a lot of different variables. But you are basically saying that, regardless, if it is an American carrier or a Canadian carrier, and whether they come through point A or point B, you want something that is going to facilitate business in the tourist sector of it.

Mr. Walsh: That is correct. As I said, this is input, hopefully, into your deliberations. Basically you are asking various sectors of the industry to respond to what their needs and requirements are. Those are ours.

Mr. Marchi: Has your bureau discussed the open skies concept with portions of the airline industry?

Mr. Walsh: No.

Mr. Marchi: On the open skies, in terms of facilitating the tourists you hope to attract, have you made any prognosis of what kind of increases your city may be looking at under an open skies regime, if in fact you have made an assumption that open skies would facilitate a greater number of tourists?

[*Traduction*]

Je ne suis pas vraiment en mesure de faire des commentaires sur les aspects techniques de la question. Je fais partie du conseil d'administration de l'Association de l'industrie touristique du Canada, au sein duquel siègent également les vice-présidents de nos deux compagnies aériennes nationales. Je connais une bonne partie de leurs arguments, mais je ne suis pas là pour faire des commentaires sur leurs réactions; je ne suis d'ailleurs pas qualifié pour le faire.

C'est tout ce que j'avais à dire.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Walsh. Y a-t-il des questions?

M. Marchi: Je m'excuse, mais j'étais à l'extérieur lorsque vous avez commencé. Je ne sais pas très bien si vous avez dit au début de votre exposé que vous étiez en faveur de la politique des «ciels ouverts».

M. Walsh: Comme je me suis rendu compte que notre mémoire a été envoyé à un autre comité chargé d'étudier des questions internationales ayant trait à la politique aérienne du Canada, je n'ai pas fait mon exposé à partir d'un document écrit.

Non, je n'ai pas dit que j'étais en faveur ou que je n'étais pas en faveur de cette politique. Je crois toutefois que le bureau du tourisme lui est favorable. Je le répète, le secteur touristique ne se préoccupe pas vraiment de savoir comment les touristes viennent ici.

M. Marchi: Cela n'a pas d'importance?

M. Walsh: Cela n'a pas d'importance tant qu'ils viennent ici, qu'ils viennent s'installer dans nos hôtels, et qu'ils dépensent leur argent chez nous.

M. Marchi: Ne considérez-vous pas que le concept des «ciels ouverts» attirera davantage le touriste? Ne pensez-vous pas qu'il est important de savoir comment les touristes viennent ici? Je sais que vous vous placez à un point de vue touristique, mais je ne crois pas que le gouvernement ni que le comité puissent s'offrir ce luxe, si je puis dire, car il s'agit d'un problème complexe. Il y a l'aspect touristique, la question des emplois, le problème de la sécurité; il y a toutes sortes d'éléments différents. Ce que vous dites en fait c'est que peu importe qu'il s'agisse d'un transporteur américain ou canadien et peu importe que les touristes viennent du point A ou du point B, ce que vous voulez, c'est une politique qui favorise le développement touristique.

M. Walsh: C'est exact. Comme je l'ai dit, j'espère tout de même que notre avis vous est utile. Vous demandez à différents secteurs d'exprimer leurs besoins et leurs exigences. Ce sont les nôtres.

M. Marchi: Votre bureau a-t-il discuté du concept des «ciels ouverts» avec certains segments de l'industrie aérienne?

M. Walsh: Non.

M. Marchi: Avez-vous fait des pronostics sur l'augmentation éventuelle du nombre de touristes dans votre ville sous le régime des «ciels ouverts»? Êtes-vous parti du principe que cette politique ferait augmenter le nombre de touristes?

[*Text*]

Mr. Walsh: I would have to admit that a specific study has not been undertaken in that regard, no. The only thing we could say is that there were sources of markets that dried up when access to those markets was terminated, in very general and vague terms; but I cannot be specific and say here it is.

Mr. Marchi: Have you been in touch with other tourist bureaus across the country? I would imagine that there is an association of tourist bureaus. Has there been any discussion at least to try to articulate a national position vis–à–vis tourist bureaus vis–à–vis open skies?

Mr. Walsh: Not that I am aware of. If one looks at Canada geographically from a tourism perspective, tourism in western Canada is primarily by way of air traffic; in eastern Canada it is primarily by way of ground transportation. As a result, it is not something I think we would find every part of the country agreeing on.

Mr. Angus: I too want to apologize for coming in after you started. Before I left the room, though, I did have the opportunity to review the two–page letter and position paper.

I have a general line of questioning. Some in the industry suggest that if Canada and the U.S. entered into a cabotage agreement exclusive to each other then under article 7 of the Chicago Convention of ICAO, the International Civil Aviation Organization, Europe and others would automatically, or next to automatically, be allowed in.

Second to that is a firm belief amongst a number of people, including the airlines themselves, that in the event that full cabotage was allowed for, in the near future the two existing Canadian carriers would be forced to merge and that over the long term, particularly because within the next year or so we will be down to five major carriers in the United States, ultimately we will not have a Canadian–owned major carrier and our services will be provided by others.

Even though you said at the outset that it does not matter to you or to the convention bureau who brings the people to your city, do you not have a certain feeling that it is important from a tourism point of view that Canada have at least one if not two flagship airlines that bear the words "Canada" or "Canadian" as part of a marketing arm of Tourism Canada?

• 1435

Mr. Walsh: I think Canada should be commercially competitive. I agree with that, and I think it should be perceived that there is an airline there that does create the perception that Canada is in this business. If it does not make business sense, then we should not do it.

On the other hand, the kinds of things that this particular bureau is asking for... It is not the tourism industry per se, although you may not have had many representations from the tourism industry especially—

Mr. Angus: No, you are the first actually.

[*Translation*]

M. Walsh: Je dois avouer que l'on a pas fait d'études spéciales là–dessus. La seule chose que nous puissions dire, d'une façon très générale et très vague, c'est que certaines sources se sont taries lorsque l'accès à ces marchés a été coupé. Je ne peux pas donner plus de précisions.

M. Marchi: Avez–vous été en contact avec d'autres bureaux du tourisme du pays? J'imagine qu'il existe une association des bureaux de tourisme. A–t–on au moins essayé d'adopter une position nationale à l'égard de la politique des «ciels ouverts»?

M. Walsh: Pas à ma connaissance. D'un point de vue strictement géographique, on sait que dans l'Ouest du Canada, les touristes arrivent principalement par voie aérienne, tandis que dans l'Est, ils se déplacent surtout par voie terrestre. Par conséquent, les différentes régions du pays ne pourraient pas nécessairement se mettre toutes d'accord sur la position à adopter à cet égard.

M. Angus: Je tiens à m'excuser, moi aussi, pour être arrivé après le début de votre exposé. Avant de sortir, j'avais toutefois eu l'occasion d'examiner la lettre de deux pages ainsi que l'exposé de position.

J'ai des questions d'ordre très général à poser. D'après certains représentants de l'industrie, si le Canada et les États–Unis avaient conclu une entente exclusive sur le cabotage aux termes de l'article 7 de la convention de Chicago de l'OACI, c'est–à–dire de l'Organisation de l'aviation civile internationale, l'accès aurait été ouvert automatiquement à l'Europe et à d'autres pays, ou presque.

Par ailleurs, un certain nombre de gens, notamment les compagnies aériennes, ont la ferme conviction que si l'on autorisait complètement le cabotage, les deux compagnies aériennes canadiennes actuelles seraient bientôt forcées de fusionner et qu'à longue échéance, surtout compte tenu du fait que d'ici environ un an il n'y aura plus que cinq grandes compagnies aériennes aux États–Unis, nous finirions par ne plus avoir qu'une seule compagnie aérienne importante au Canada et que nos services seraient assurés par des compagnies étrangères.

Même si vous avez dit au début que cela vous importe peu ou que cela importe peu au bureau du tourisme de savoir qui amène les touristes dans votre ville, n'avez–vous pas une certaine impression que, ne serait–ce que pour faciliter la tâche de Tourisme Canada, il est important qu'il existe ici au moins une sinon deux compagnies aériennes importantes dont les avions portent l'inscription «Canada» ou «Canadian» sur leur fuselage?

M. Walsh: Je crois que le Canada devrait être compétitif sur le plan commercial. Je suis bien d'accord et il faudrait une compagnie aérienne pour manifester la présence du Canada dans ce secteur. Par contre, si ce n'est pas rentable sur le plan commercial, il faudrait s'abstenir.

Par ailleurs, le genre de choses que mon bureau demande... Vous n'avez peut–être pas entendu beaucoup de témoignages de l'industrie touristique, surtout...

M. Angus: Non, vous êtes les premiers en fait.

[*Texte*]

Mr. Walsh: The specific things that the tourism bureau is asking for in the last two items on the second page are the things that apply to this particular committee, and relate to very specific destinations. The area of cabotage does not really enter into the open sky situation that you are discussing. It is very true that if Europe were to see us all go to open skies in North America, they might shut down some of the cabotage they have allowed so far—Pan Am, PWA—and I believe that some of our Canadian carriers... No, they cannot. We do not have that, do we?

Mr. Christopher Cuthbertson (Committee Researcher): With the Economic Community but not within one European country. If you are talking about the Economic Community, then in 1992, yes, there would be some discussion about cabotage.

Mr. Walsh: Consequently, I think it will become almost economically impossible. I said I was not going to get into technical discussion, but I would say it would become economically impossible not to simply have a world-wide open skies situation and let it go to market forces, provided that safety can be maintained.

Mr. Angus: Items 4 and 5 in your list of items you support clearly suggest new north-south routes without wide-open competition. But in items 1 and 3 are providing Europe on one hand and Japan on the other with a form of cabotage, which incidentally is not much different from what the Calgary Transportation Authority said to us this morning in terms of some new north-south linkages where Calgary and two American cities in a row would be served.

I am worried what the benefits and what the dangers are to other parts of Canada if we allowed that entry here. Does it mean that there is going to be less trade for Canadian or Air Canada elsewhere in the system, or even between Calgary and Vancouver, and does that in fact jeopardize the service that you have today that is also bringing tourist dollars into the city of Calgary?

Mr. Walsh: I would say that is correct. I would imagine it would be possible under any kind of cabotage agreement that the frequency of flights be also included, that you are allowed *x* number of flights a week, and that formula could be worked out to minimize that danger.

But if one takes a look at the potential of seeing 400 to 800 Japanese tourists arriving in Calgary, you have to keep in mind the size of the community. Two to three flights a week in a jumbo aircraft would be just an enormous increase over what we are seeing now. You have to keep in mind that in all of Banff, as much as we hear about Banff and so on and so forth, there are still only about 11,000 beds, and in the summer months they are running at 105% occupancy, if that is possible.

• 1440

Mr. Angus: You are not going to suggest that Calgary is really the bedroom community for Banff, are you?

[*Traduction*]

M. Walsh: Les deux requêtes que fait le bureau du tourisme aux deux derniers points de la page 2 de la lettre concernent ce comité et elles ont trait à des destinations très précises. Le cabotage n'entre pas vraiment dans la discussion sur les «ciels ouverts». Il est bien vrai que si les pays d'Europe nous voyaient nous diriger vers une ouverture totale des espaces aériens en Amérique du Nord, ils risqueraient d'interdire dans certains cas le cabotage qu'ils autorisent jusqu'à présent à des compagnies comme Pan Am, PWA et certains transporteurs canadiens... Non, ils ne peuvent pas. Ce n'est pas le cas, n'est-ce pas?

M. Christopher Cuthbertson (recherchiste du Comité): Avec la Communauté économique européenne, mais pas à l'intérieur d'un pays européen donné. Si vous parlez de la Communauté économique européenne, il devrait y avoir des discussions sur le cabotage en 1992.

M. Walsh: Par conséquent, je crois que cela deviendra pratiquement impossible sur le plan économique. J'ai dit que je n'entrerais pas dans les détails techniques, mais je crois qu'il deviendrait pratiquement impossible sur le plan économique de ne pas appliquer une politique d'ouverture systématique des espaces aériens à l'échelle mondiale et de ne pas laisser agir les forces du marché, dans la mesure où les normes de sécurité peuvent être maintenues.

M. Angus: D'après les quatrième et cinquième points que l'on trouve dans votre liste, vous êtes en faveur de la création de routes nord-sud, mais sans une concurrence largement ouverte. Par contre, au premier et au troisième points, vous prévoyez la possibilité de cabotage pour l'Europe et le Japon, ce qui, soit dit en passant, ne diffère pas beaucoup de ce que l'Administration des transports de Calgary nous a dit ce matin à propos des nouvelles liaisons nord-sud qui desserviraient Calgary ainsi que deux villes américaines.

Ce qui me préoccupe, c'est de savoir quels sont les avantages et les dangers éventuels pour les autres régions du Canada, si nous autorisons l'entrée ici. Cela veut-il dire qu'il y aura moins de possibilités pour Canadian ou Air Canada dans certains segments du réseau, ou même entre Calgary et Vancouver, et le service actuel, qui amène également des devises touristiques dans la ville de Calgary, est-il en fait compromis?

M. Walsh: Je dirais que c'est exact. J'imagine aux termes de n'importe quelle entente sur le cabotage, il serait possible que la fréquence des vols soit incluse, que l'on autorise un certain nombre de vols par semaine et que l'on puisse trouver une formule pour minimiser ce risque.

Si l'on songe à la perspective de voir de 400 à 800 touristes japonais arriver à Calgary, il faut tenir compte de la taille de la ville. Deux ou trois vols de gros porteurs par semaine représenteraient une augmentation énorme. Il ne faut pas oublier que si l'on entend parler de Banff continuellement, il n'y a 11,000 lits environ à Banff, et que durant les mois d'été, le taux d'occupation est de 105 p. 100, si c'est une chose possible.

M. Angus: Croyez-vous vraiment que Calgary soit la ville-dortoir sur la route de Banff?

[*Text*]

Mr. Walsh: It is getting there. The way some people are using it now is that if you do want to go to Banff you had better stay in the hotels in Calgary first, and after.

M. Pronovost: Monsieur Walsh, bienvenue à ce Comité. Vous m'avez dit tout à l'heure que vous n'aviez pas l'occasion de parler très souvent français; on va donc rattraper ça aujourd'hui pendant quelques minutes.

Vous avez dit plus tôt, et M. Marchi en a fait référence, que ce qui était le plus important pour vous ce n'était pas de savoir comment les touristes arriveraient à Calgary, mais que l'objectif était de remplir les hôtels, en fait. L'industrie touristique, à cet égard, a selon moi un rôle très important qu'il ne faut pas négliger dans l'analyse globale de cette politique de «ciel ouvert».

Vous avez dit également que vous n'aviez pas eu l'occasion de faire des études spécifiques sur ce sujet. Compte tenu des contacts que vous avez déjà et étant donné votre expérience, car vous avez parlé de la possibilité de deux marchés, à savoir celui de la région de San Diego notamment et celui de Seattle, est-ce que vous entrevoyez à moyen terme d'autres marchés aux États-Unis qui pourraient être très intéressants pour la région de Calgary?

M. Walsh: Oui, l'État du Texas, Washington... Immédiatement au sud, il y a pas mal de potentiel, mais la population est très minime. Le Montana, c'est vaste, mais c'est 750,000 personnes. Alors, ce ne sont pas les États qui sont près de nous qui sont intéressants. Il y a l'Arizona aussi, car durant l'été ce n'est pas supportable là-bas. Cela pourrait nous apporter du tourisme. C'est déjà le cas. Mais la plupart sont des *snowbirds* qui voyagent dans leurs roulottes et qui ne dépensent pas d'argent; cela est moins intéressant. Il nous faut des gens avec de l'argent.

C'est partout le même problème. On aimerait bien «vendre» Calgary. J'ai fait un voyage il y a deux ans car je suis aussi consultant en tourisme. J'ai visité nos consulats aux États-Unis pour les Affaires extérieures et pour Tourisme Canada. On a eu la chance de faire exactement ce que vous faites, mais j'étais de l'autre côté de la table. Nous avons contacté les gens de l'industrie qui font la promotion du Canada aux États-Unis. Le problème de ne pas avoir assez de sièges disponibles pour aller au Canada a été signalé à plusieurs reprises. Et cela existe aussi pour le Japon. On ne peut pas augmenter vraiment le tourisme en provenance du Japon dans le futur immédiat parce qu'il n'y a pas assez de places sur les transporteurs. En ce qui concerne l'Europe, il y a beaucoup de demandes qu'on ne peut pas satisfaire parce qu'on n'a pas la capacité pour faire venir les gens ici.

M. Pronovost: Voilà pour l'aspect touristique, mais pour l'aspect congrès, maintenant. Est-ce que vous attirez régulièrement ou très peu souvent des congrès d'origine américaine? Quelle est la fréquence?

M. Walsh: Nous avons, par exemple, pour 1992 et 1994—mais je ne sais pas dans quel ordre exactement—les *Barber Shoppers Quartet*, les gens qui chantent.

The Rotary Clubs of America have 22,000 people who will be here and the Barber Shoppers have 14,000 people who will be here. I am not quite sure in which order that is. The indications right now are that in each case about half of them

[*Translation*]

M. Walsh: Elle le devient. Actuellement, si vous allez à Banff, il est préférable que vous descendiez à l'aller et au retour dans un hôtel de Calgary.

Mr. Pronovost: Mr. Walsh, welcome to the committee. You said to me earlier that you did not really have the opportunity to speak French; so we will make time for it today, for a few minutes.

You said earlier, and Mr. Marchi referred to it, that the most important for you was not how the tourist arrived to Calgary, but in fact the objective was to fill the hotels. To this end, I believe the tourist industry has a very important part to play, we should not forget in the global analysis of this "open skies" policy.

You also said you never had the opportunity to make specific studies on that subject. Taking into account the contacts you already have and your experience, as you already spoke about the possibility of two markets, the San Diego region mostly and the Seattle region, do you foresee in the medium term markets in the United States that could be very interesting for the Calgary region?

Mr. Walsh: Yes, the Texas state, Washington state... In the near south, the potential is here, but the population is very minimal. Montana is a big state, but the population is only 750,000. So, the nearest states are not the interesting ones. There is also Arizona, because they cannot stand the heat in summer, in that state. This could bring us some tourists. They are already there. But mostly those are *snowbirds* who travel in campers and do not spend any money; this is not interesting for us. We need people with money.

Everywhere, it is the same problem. We would like very much to "sell" Calgary. I travelled two years ago, as I am also a tourist consultant. I visited our consulates in the states on account of External Affairs and Tourism Canada. We had the opportunity to do exactly what you do, but I worked from the other side. We contacted people from the industry who promote tourism to Canada, in the United States. They mentioned repeatedly the problem of the lack of seats to go to Canada. This problem also exists for Japan. We cannot really increase tourism from Japan in the immediate future because of the lack of seats on the airlines. As for Europe, there are a lot of demands we cannot satisfy because we do not have the capacity to bring people here.

Mr. Pronovost: This is for the tourist aspect, but there are also the conventions. Do you attract rarely or regularly, American conventions? What is the frequency?

Mr. Walsh: For example, we will get in 1992 and 1994—I don't remember in which order—the *Barber Shoppers Quartet*, people who sing.

Les *Clubs Rotary* d'Amérique vont amener chez-nous 22,000 personnes et les *Barber Shoppers* 14,000. Je ne sais plus dans quel ordre ça va se faire. Dès à présent, on peut penser que la moitié des congressistes arriveront une semaine à l'avance

[*Texte*]

will come a week ahead of time and spend their time in the area and the other half will stay the week after and spend their time in the area. The economic whammy on this is just stupendous for a city of this size. Yes, we are getting them, but I understand there is a slight problem with the logistics. Many people coming from the United States have a two-to four-hour lay-over in Salt Lake City or fly to Spokane and spend a couple of hours there, although I am not too familiar with that route.

• 1445

So yes, we are in that business. We are looking at a new convention centre for Calgary. We are losing out on business because the conventions have gotten too big and we are too small. Since the Olympics we have been a very easy sell in terms of conventions, but we must have better access to our major market.

M. Pronovost: Permettez-moi une question, M. Walsh. Quelle est l'importance de l'industrie touristique aujourd'hui à Calgary par rapport au reste de l'économie, et quelles sont les prévisions que vous faites pour les années à venir, compte tenu de cette politique que nous pourrions implanter éventuellement si elle réussissait à se négocier?

M. Walsh: Nous avons les chiffres qui concernent tout cela.

M. Pronovost: Est-ce qu'il serait possible de pouvoir les déposer auprès du greffier du Comité?

M. Walsh: Oui. Cela est très important. Nous avons tous ces chiffres, parce que c'est à la fin du mois que je dois aller à Calgary pour leur demander de l'argent. Oui, tout est prêt.

M. Pronovost: Vous nous les enverrez après. Merci beaucoup.

Mr. Comuzzi: Mr. Walsh, thank you for being with us this afternoon to tell us about tourism. Do you handle Banff too? Is that part of your mandate, or is it just Calgary?

Mr. Walsh: Calgary has a double mandate. Alberta is divided into 14 tourism zones, so apart from being the Calgary Convention and Visitors Bureau we are also zone 10, which takes us right up to the park gates, and includes Canmore. Banff is its own organization and at the moment their chamber of commerce is in the process of changing into a proper convention and visitors bureau. This is quite significant because for the 100 years that Banff has existed no one has ever worked together with anyone else and now it looks as if they are going to go that way.

Mr. Comuzzi: If you had all the great things Banff has I suppose you would want to be a little bit exclusive.

Mr. Walsh: We cannot, however, work without Banff. The whole thing works—

Mr. Comuzzi: It is a great draw, is it not?

Mr. Walsh: That is right. Unfortunately, the Japanese think Calgary is Banff International Airport, and during the Olympics many Japanese watching the games came to think there was a city there.

[*Traduction*]

pour visiter la région et que l'autre restera une semaine après le congrès pour faire la même chose. C'est une véritable manne économique pour une ville de cette taille. Ils viennent chez nous, mais j'ai l'impression qu'il y a un léger problème de logistique. Nombre de voyageurs en provenance des États-Unis font une escale de deux à quatre heures à Salt Lake City ou prennent un vol à destination de Spokane pour y passer quelques heures, mais je ne connais pas très bien ce trajet.

Donc, oui, nous sommes présents sur ce marché. Nous envisageons la construction d'un nouveau centre des congrès à Calgary. Nous perdons des clients parce que les congrès sont devenus énormes et nous n'avons pas la taille suffisante. Depuis les Jeux olympiques, nous avons eu beaucoup de facilité sur le marché des congrès, mais nous devons avoir un meilleur eccès à notre principal marché.

Mr. Pronovost: May I ask you a question, Mr. Walsh. How important is the tourist industry nowadays in Calgary in comparison with the rest of the economy, and what are your previsions for the future years, if we could possibly implement this policy being negotiated.

Mr. Walsh: We have all the data regarding this.

Mr. Pronovost: Could you leave them with the clerk of the committee?

Mr. Walsh: Yes. It's really important. We have all the data because at the end of this month, I have to go to Calgary to ask them for money. Yes, everything is ready.

Mr. Pronovost: You'll send them to us afterwards. Thank you very much.

M. Comuzzi: Monsieur Walsh, je vous remercie d'être venu parmi nous cet après-midi pour nous parler du tourisme. Est-ce que vous vous occupez aussi de Banff? Est-ce que cela fait partie de votre mandat ou est-ce que vous vous en tenez à Calgary?

M. Walsh: Calgary a un double mandat. L'Alberta est subdivisée en 14 zones touristiques et donc, en plus d'être le bureau chargé des congrès et de l'accueil des visiteurs à Calgary, nous appartenons en outre à la zone 10, qui nous amène aux portes du parc, Canmore compris. Banff possède sa propre organisation et à l'heure actuelle la Chambre de commerce de l'endroit est en train de se transformer en un véritable bureau chargé des congrès et de l'accueil des visiteurs. C'est tout à fait nouveau car depuis 100 ans qu'existe Banff, personne n'avait jamais pensé à collaborer et il semble aujourd'hui que les choses vont changer.

M. Comuzzi: Si vous aviez toutes les merveilles que possède Banff, j'imagine que vous vous voudriez davantage faire cavalier seul.

M. Walsh: Nous ne pouvons pas, toutefois, travailler sans Banff. Tout cela fait un ensemble...

M. Comuzzi: C'est un grand centre d'attraction, n'est-ce pas?

M. Walsh: En effet. Il est dommage que les Japonais croient que Calgary est l'aéroport international de Banff et, lors des Jeux olympiques, de nombreux Japonais se sont aperçu en regardant les Jeux qu'il y avait aussi une ville.

[*Text*]

Mr. Comuzzi: To summarize what you have said, "we do not care how the people get here, just get them here", whether that means open skies or some variation on open skies. We will not go into the definitions.

You said earlier that the rubber traffic trade from the United States was diminishing. Obviously that is because of the gas prices in Canada.

Mr. Walsh: I am sure that has something to do with it, but it has to do with a lot of other things too. As you know, in the last year the Canadian government has pulled in its horns financially, and the marketing of Canada in the United States—it was something to the tune of $30 million a year—has been cut back a lot. At the same time, the states have been gearing up and going in the opposite direction. For example, in the State of Montana the tourist industry and hoteliers went to the politicans and asked them to impose a hotel room tax, one that they would manage, not the government.

In one year they went from a marketing budget of $485,000 to $6 million. That makes for tough competition. Combined, the States had a 1989 budget of $315 million. Mexico is in there for $75 million. Britain is in there for $55 million. Next year we will have all of $15 million. So that has had a major impact. People are pulling to keep the Americans at home.

Then there are the other destinations. Why go to Canada when you can go to Hawaii, Mexico, or France? Why go to Niagara Falls?

• 1450

Mr. Comuzzi: I would go to Niagara Falls tomorrow.

Allow me this question, Mr. Chairman, without stepping on me.

I am interested in what your research shows with respect to how Canadians can get to this magnificant area. What do you see in the numbers produced on an annual basis? For Canadians who want to see the Rockies, Banff, Calgary, and western Canada, what availability and incentives are there for them?

Mr. Walsh: The incentive is that it is a phenomenal place. Skiing in these areas has now been open for two weeks, and my secretary tells me that she was up to her knees in good powder when skiing this weekend. I could not make it because I could not shovel my way out of the driveway. For Canadians, one of the impediments is becoming the cost of getting out here.

Mr. Comuzzi: That is the direction in which I wanted you to address your response.

[*Translation*]

M. Comuzzi: Je résume ce que vous nous avez déclaré en disant: «quels que soient les moyens qu'ils prennent, il faut que les gens viennent chez nous», que l'on ait recours au concept «ciels ouverts» ou à une variante quelconque. Nous n'entrerons pas dans les définitions.

Vous nous avez dit tout à l'heure que les dévoreurs d'asphalte en provenance des États-Unis se faisaient de plus en plus rares. Bien évidemment, c'est à cause du prix de l'essence au Canada.

M. Walsh: Je suis sûr que ce facteur a joué, mais ce n'est pas le seul. Vous n'ignorez pas que l'année dernière le gouvernement canadien est rentré dans sa coquille sur le plan financier et que les efforts de commercialisation du Canada aux États-Unis—qui se montaient à quelque chose comme 30 millions de dollars par an—ont bien diminué. Pendant ce temps, les états ont passé la vitesse supérieure et ont agi dans le sens contraire. Ainsi, dans l'État du Montana, l'industrie touristique et les hôteliers se sont adressés aux pouvoirs publics pour leur demander d'appliquer une taxe sur les chambres d'hôtel, taxe qu'eux-mêmes, et non le gouvernement se chargeraient d'administrer.

En un an, on est passé dans cet état d'un budget de commercialisation de 485,000$ à un budget de 6 millions de dollars. Voilà qui nous fait une sérieuse concurrence. Tous ensemble, les états ont bénéficié en 1989 d'un budget de 315 millions de dollars. Pour le Mexique, c'est 75 millions de dollars. La Grande-Bretagne dispose de son côté de 55 millions de dollars. L'année prochaine, nous aurons un budget de 15 millions de dollars. Les conséquences ne sont pas négligeables. Les responsables font ce qu'il faut pour que la population des États-Unis reste chez elle.

Il y a aussi la concurrence exercée par les autres destinations. Pourquoi aller au Canada lorsqu'on peut aller à Hawaii, au Mexique ou en France? Pourquoi aller aux chutes du Niagara?

M. Comuzzi: Je suis prêt à aller aux chutes du Niagara dès demain.

Monsieur le président, j'espère que vous me laisserez poser cette question sans m'interrompre.

J'aimerais savoir ce qu'il ressort de vos études sur les moyens qu'ont les Canadiens pour se rendre dans cette région magnifique. Que vous disent les chiffres qui sont publiés annuellement. Quelles sont les possibilités et les incitations qui sont données aux Canadiens qui veulent visiter les Rocheuses, Banff, Calgary et l'ouest du Canada?

M. Walsh: La grande incitation, c'est que c'est un endroit merveilleux. Les stations de ski de cette région sont déjà ouvertes depuis deux semaines et ma secrétaire m'a dit qu'elle est allée skier en fin de semaine et qu'elle s'est enfoncée jusqu'au genoux dans la poudreuse. Je n'ai pas pu y aller parce que je n'ai pas réussi à déneiger mon entrée de garage. L'un des obstacles qui empêche les Canadiens de se rendre dans cette région, c'est de plus en plus le coût du transport.

M. Comuzzi: C'est là que je voulais en venir.

[*Texte*]

Mr. Walsh: Now you are going to get me onto another topic. In 1977, I spent about eight months working in Ottawa with Tourism Canada, hidden away in a task force area above the Revenue Canada building. If we tried to work late at night, we stayed all night because we could not get out.

We investigated the latent demand and price elasticity of air travel and that investigation had a phenomenol result. It indicated there was a latent market that wanted to travel across Canada. I was concerned at that time that tourists travel north and south, but not east and west.

We know the sun spots, and to some extent the excuse of saying we do not have any sun spots is giving up too easily and too quickly. Our work was being done—and those of you who might have been around at that time might hate me if I tell you what happened—and our report was put forward at the time when ABC charters were being considered as the really risqué kind of travel. They were going to limit 25 ABC charters that year to test them out, and if it did not work we were not going to do it. Our report hit at the same time, and as a result we went into deregulation in the airline industry in Canada.

There is this tremendous demand, but I also have to respect the cost of operating an airline and to say that perhaps we cannot conduct the trans-Canada business we would like to see, simply on the basis of economics. If that is true, why is it that I can charter my way down to Jamaica, Bermuda, etc., and spend the whole week for almost the same cost as the airfare between Montreal and say Calgary? That was the problem in the past.

Of those of you who are old enough to remember, none of you will admit to this, but it used to be that for $100 to $107 you could go from Montreal and spend seven days in Freeport, airfare and hotel included.

Mr. Angus: How old did you say you were?

Mr. Walsh: Hey, I said airplanes. Yet to go back and forth to Toronto in those days cost about $149.

Mr. Comuzzi: That is if there is link demand, but it is beyond the reach. . .

Mr. Walsh: It is also in Mr. Brownie's presentation about CCA, fuel taxes on our carriers, operating conditions that are quite different from the advantages that other countries enjoy, and not just the United States.

You should probably be looking not just at the United States, but at who the really profitable national and international carriers are around the world, and then start modelling our laws and regulations on some of those.

• 1455

Mr. Schneider: I have a couple of little things. First of all, through the translation, I heard you say the population of Montana was 150,000.

[*Traduction*]

M. Walsh: Vous m'amenez maintenant sur un autre sujet. En 1977, j'ai passé quelques huit mois à Ottawa à Tourisme Canada, perdu au sein d'un groupe de travail installé au dessus des locaux de Revenu Canada. Lorsque nous décidions de travailler tard le soir, nous restions toute la nuit parce qu'il nous était impossible de sortir.

Nous avons étudié la demande latente et l'élasticité du transport aérien du point de vue des prix et les résultats ont été étonnants. On pouvait en conclure qu'il y avait un marché latent de gens qui voulaient traverser le Canada. J'étais préoccupé à l'époque par le fait que les touristes se déplaçaient du nord au sud et non pas d'est en ouest.

Nous connaissons l'attrait du soleil et dans une certaine mesure le fait de dire que nous n'avons pas de soleil n'est qu'une excuse trop facile. Notre travail a été réalisé—et ceux qui étaient là à l'époque vont peut-être me maudire si je vous dit ce qui s'est passé—et notre rapport est sorti au moment où on envisageait les vols charters ABC (affecté avec réservation à l'avance), moyen de transport considéré comme très risqué. On allait limiter le nombre de ces vols à 25 par an pour faire un essai et si cet essai n'était pas concluant, il était question d'abandonner. Notre rapport est sorti à ce moment-là et de ce fait nous nous sommes engagés dans la déréglementation de l'industrie du transport aérien au Canada.

La demande est énorme, mais je n'oublie pas le coût d'exploitation des compagnies aériennes et peut-être nous est-il tout simplement impossible de faire ce que nous voulons en matière de transport trans-canadien en raison de la simple logique économique. Pourtant, dans ce cas, comment se fait-il que je puisse aller en vol charter jusqu'en Jamaïque, aux Bermudes, etc., et y passer une semaine entière au prix que me coûte le billet d'avion entre Montréal et Calgary, par exemple? C'est ce qu'on a vu par le passé.

Ceux qui sont assez vieux pour s'en souvenir, personne d'entre vous ne voudra le reconnaître, mais à une certaine époque on pouvait pour 100 ou 107$ partir de Montréal et passer 7 jours à Freeport, billet d'avion et hôtel compris.

M. Angus: Quel est votre âge, exactement?

M. Walsh: Bon, j'ai parlé d'avion. Pourtant, un aller-retour pour Toronto coûtait à l'époque quelque chose comme 149$.

M. Comuzzi: C'est si il y a une demande liée, mais cela va au-delà. . .

M. Walsh: On le retrouve aussi dans l'exposé de M. Brownie au sujet des déductions pour l'ammortissement, des taxes sur les carburants imposées à nos transporteurs, des conditions d'exploitation qui sont différentes de celles, plus avantageuses, qui règnent dans d'autres pays et pas seulement aux Etats-Unis.

Il ne faut pas se contenter de regarder vers les États-Unis, mais voir qui sont les transporteurs nationaux et internationaux les plus rentables dans le monde entier, pour adapter nos lois et nous règlements en fonction des leurs.

M. Schneider: J'ai une ou deux choses à vous demander. Tout d'abord, en écoutant l'interprète, j'ai cru comprendre que vous disiez que le Montana comptait 150,000 habitants.

[*Text*]

Mr. Walsh: It was 750,000.

Mr. Schneider: In that they are a neighbour of mine, I knew the population was sparse, but I did not think it was quite that sparse.

Mr. Walsh: There are some real bargains if you want to buy land.

Mr. Schneider: I would not want to buy a lot in Montana. I think I own some in Saskatchewan already.

With respect to your statement, I realize that you are here primarily totally representing the tourism industry, but your statement does not make mention of the principles you espouse here. I believe it may apply to practically all five of them, as they relate to your desire to draw on the business sector as well. Was this purposely left out, or is it inherent?

Mr. Walsh: Are you making the assumption of the business traveller?

Mr. Schneider: Yes.

Mr. Walsh: When we talk tourism, we mean anyone who—

Mr. Schneider: Who does not have to walk to come there.

Mr. Walsh: —travels 50 miles, no matter how, and stays overnight.

Mr. Schneider: That is clear. In the area of cabotage, I notice in point 3 you are indicating or expecting a desire to have some European carriers on their way to Vancouver dropping by Calgary, thinking this would give you some additional business from the carrier.

Mr. Walsh: They are doing it now. They have been doing it, except that Lufthansa now has had to drop out because the time their flight takes to get here is half an hour longer than the time they are allowed to keep the same crew for travelling on to Vancouver. Therefore there has to be a complete crew change here for the sake of half an hour. It is so frighfully expensive that they have cut it out. Had they been able to carry passengers on their twice-and three-times-a-week flights on to Vancouver, it could have paid for the cost of the crew change and we would still have the service.

The other thing is that Lufthansa is far more effective at marketing Canada in its own country as a destination than a Canadian carrier ever can hope to be in the same promotion.

Mr. Schneider: If this is a problem, how do you resolve it? You are saying it is a good idea.

Mr. Walsh: This is the only way to do it. It is not for this committee. As I said before, we have painted a rather broad brush here, because these are our needs, and this is the open skies U.S.-Canada discussion. I apologize for that.

Mr. Angus: [*Inaudible—Editor*]. . .most of the members of the committee, things that are not related.

Mr. Walsh: I have been on this side of the fence too, and I understand.

[*Translation*]

M. Walsh: C'est 750,000.

M. Schneider: C'est un état proche de chez moi, je savais que sa population était clairsemée, mais je ne m'imaginais pas que c'était à ce point là.

M. Walsh: Il y a d'excellentes occasions si vous voulez acheter du terrain.

M. Schneider: Je n'ai pas besoin d'un terrain dans le Montana. J'en possède déjà un en Saskatchewan.

En ce qui concerne votre déclaration, je me rends comptes que vous êtes ici avant tout pour représenter l'industrie du tourisme, mais dans votre déclaration vous ne faites pas mention des principes que vous professez. Je pense que cela est plus ou moins vrai pour cinq de ces principes, dans la mesure où ils sont liés à votre désir d'attirer également le secteur des affaires. Est-ce que vous l'avez laissé de côté à dessein, ou est-ce que ça fait partie du tout?

M. Walsh: Est-ce que vous vous parlez des voyageurs d'affaires?

M. Schneider: Oui.

M. Walsh: Nous entendons par touriste toute personne qui. . .

M. Schneider: Qui ne vient pas chez vous à pieds.

M. Walsh: Qui a fait un voyage de 50 milles, quels que soient les moyens, et qui passe une nuit chez nous.

M. Schneider: C'est parfait! Pour ce qui est des escales, je note, au point 3, que souhaitez voir certains transporteurs européens qui desservent Vancouver, s'arrêter à Calgary, espérant ainsi vous faire une clientèle supplémentaire.

M. Walsh: Ça se fait déjà. Les transporteurs le font déjà, sauf Lufthansa, qui a dû abandonner parce que le temps de vol avec escale à Calgary dépassait d'une demi-heure le temps alloué pour conserver le même équipage jusqu'à Vancouver. Donc, pour une demi-heure, il lui fallait changer tout l'équipage. Le coût était tellement énorme qu'elle a dû abandonner. Si elle avait pu prendre des passagers lors de ses deux ou trois hebdomadaires à destination de Vancouver, cela aurait payé les coûts du changement d'équipage et nous aurions conservé le service.

Il faut dire, par ailleurs, que la Lufthansa réussit bien mieux à commercialiser la destination canadienne dans son propre pays que ne pourra jamais espérer le faire un transporteur canadien chez lui.

M. Schneider: S'il y a là un problème, comment comptez-vous le résoudre? Vous nous dites que c'est une bonne idée.

M. Walsh: C'est la seule façon d'agir. Cela ne relève pas de ce comité. Comme je vous l'ai dit précédemment, nous avons esquissé la situation à grands traits parce que ce sont là nos besoins et que nous traitons ici des pourparlers entre les Etats-Unis et le Canada au sujet du concept «ciel ouvert». Je vous demanderai de m'en excuser.

M. Angus: [*Inaudible—Éditeur*]. . . la plupart des membres du comité, chose qui n'ont rien à voir.

M. Walsh: Je me suis déjà trouvé de ce côté-là de la barrière et je vous comprends.

[*Texte*]

Mr. Schneider: I thank you for bringing me back to the agenda.

Mr. Angus: At least somebody is acting as a responsible chairman.

The Vice-Chairman: I have trouble keeping them in line, so you have done a great job.

Mr. Schneider: On the area of cabotage as it relates to the statement you made earlier about not caring how they get here, so long as they get here, you represent an industry whose interest begins when the people arrive. It is not to be taken in any way, shape, or form that if Canadian Airlines has a maintenance depot here, you have no interest in those people or those jobs, etc.

Mr. Walsh: It is not to be taken that way.

Mr. Schneider: I am not taking it that way, but I think hat the record should show that you are representative of a specific interest group.

Mr. Walsh: That is not the case. The tourism industry's interest really starts in the marketplace. The joint venture partner in the marketing undertaking is very frequently Canadian Airlines and Air Canada in a rather big way.

Mr. Schneider: My concluding remark—and you can tell it is a concluding remark because of the essence of it—is that Saskatchewan is well known for sun spots. They occur in a ring around the sun in January when it is about 40 below. They have not been able to market that yet.

Mr. Belsher: Mr. Walsh, I would like to hear a recommendation from you to this committee. We are being asked by January 15 to recommend to the minister what he should be instructing his negotiators to do when they enter into a negotiation. There was a 1966 agreement between us and the Americans in a bilateral agreement for air transportation services. It was renewed again in 1974, and now we are revisiting 1974.

• 1500

Now, if we could keep things just the way they are, and we know there is a tremendous imbalance in favour of the Americans, we could go to some liberalization, which would be if it enhanced any part of the agreement that would be a liberalization. Then we get into these fuzzy words called "open skies", and that could be allowing designated carriers of each country to operate services between two given points, maybe not even specifying the frequency, as long as those are the only places they can go. Then you could throw another name in there called "cabotage", on top of the "open skies". I guess in the more perfect world you could say "fully integrated North American", that whole grandiose thing, which is really beyond what we are looking at.

Now, do you have any ideas as to what we should be trying to recommend to the minister, what he should instruct the negotiators?

[*Traduction*]

M. Schneider: Je vous remercie de me ramener à l'ordre du jour.

M. Angus: Enfin, quelqu'un qui agit en président responsable.

Le vice-président: J'ai de la difficulté à les tenir, et vous avez fait un excellent travail.

M. Schneider: Au sujet du cabotage et de votre déclaration antérieure selon laquelle les touristes doivent venir chez vous, peut importe le mode de transport qu'ils emploient, vous représentez un secteur qui commence à s'intéresser aux gens à partir du moment où ils arrivent chez vous. Cela ne revient pas à dire que si les lignes aériennes Canadien international veulent installer chez vous un centre de maintenance vous ne serez pas intéressés par les gens qui vont y travailler, par les emplois créés, etc.

M. Walsh: Effectivement pas!

M. Schneider: Je ne le prends pas dans ce sens, mais j'estime nécessaire de consigner dans notre procès-verbal que vous représentez un groupe d'intérêt bien précis.

M. Walsh: Ce n'est pas le cas. L'intérêt de l'industrie du tourisme prend en fait naissance au niveau du marché. Sur le marché, nos partenaires commerciaux sont très souvent, et à grande échelle, Canadien international ou Air Canada.

M. Schneider: Je conclurai par une simple remarque: la Saskatchewan est bien connue pour ses «tâches solaires». En effet, en janvier, lorsqu'il fait -40, on peut observer la présence de tâches sur le disque solaire. Nous n'avons pas encore réussi à tirer parti de cette particularité dans notre publicité.

M. Belsher: Monsieur Walsh, j'aimerais que vous fassiez une recommandation à notre comité. On nous demande de recommander au ministre, avant le 15 janvier, les instructions qu'il doit donner à ses négociateurs en prévision des négociations. Nous avons conclu une entente bilatérale en 1966 avec les États-Unis au sujet des services de transport aérien. Cette entente a été renouvelée en 1974 et c'est ce renouvellement que nous réexaminons aujourd'hui.

Nous pourrions laisser les choses à peu près dans l'état où elles sont, et nous savons qu'il y a une énorme disparité à l'avantage des États-Unis; nous pourrions libéraliser le marché, dans une certaine mesure, ce qui serait le cas si l'on assouplissait chaque point de l'entente dans le sens de la libéralisation. Et puis, on en arrive avec des termes vaseux comme «ciel ouvert», un concept qui pourrait consister, par exemple, à autoriser certains transporteurs bien précis de chaque pays à exploiter des lignes entre deux points donnés, éventuellement sans même préciser la fréquence, dans la mesure où ils ne peuvent desservir que ces destinations. On peut ensuite rajouter la notion de «cabotage» à celle de «ciel ouvert». Je pense même qu'on pourrait idéalement, aller jusqu'à parler de «marché pleinement intégré à l'échelle nord-américaine», réalisation formidable que nous n'envisageons pas pour l'instant.

Donc, avez-vous une idée de ce que nous devrions recommander au ministre pour ce qui est des instructions qu'il doit donner à ses négociateurs?

[*Text*]

Mr. Walsh: I have written down three words, and I think about the only recommendation I can think of right now is somewhere in the negotiations an effort must be made to enhance tourism to Canada. Tourism to the United States from Canada is already almost at a saturation point. Free trade and open skies and what not are great, but I think in the negotiations with the U.S. an attempt must be made to enhance the potential growth of tourism into Canada. How? I am not going to—

Mr. Belsher: Fair enough, Mr. Walsh.

The Vice–Chairman: That is a good note to end on.

Mr. Angus: I have just one quick question. Could I pursue just a little bit further the Lufthansa experience? What was the percentage of their passenger load that they dropped off here in Calgary? I assume that they were not able to pick up anybody in Calgary to transport to Vancouver, so they were flying at a partial load.

Mr. Walsh: It is a little bit speculative on my part, but knowing their love of cowboys and Indians and mountains, my guess would be that it would be 60% of their load. It also came the other way too.

Mr. Angus: If it were that high, one would assume that it would make more sense for that airline to make Calgary the destination and allow the other 40% to catch a Canadian carrier from here. Do you have any idea why that has not happened? Have you tried to market that?

Mr. Walsh: I honestly do not have an answer to that at this point. I wish I did, but I do not.

The Vice–Chairman: Thank you very much, Mr. Walsh, for your presentation. We appreciate your hospitality.

The meeting is adjourned until 9 o'clock tomorrow morning in Edmonton.

[*Translation*]

M. Walsh: Je l'ai écrit en quelques mots et je pense que la seule recommandation qu'on peut donner dès maintenant à nos négociateurs, c'est qu'il faut s'efforcer de promouvoir le tourisme au Canada. Le tourisme canadien à destination des États–Unis en est déjà presque au seuil de saturation. Le libre–échange et la politique du ciel ouvert sont de bonnes choses, mais je pense que lors des négociations avec les États–Unis, nous devrons chercher à améliorer le potentiel de croissance du tourisme au Canada. Comment? Je ne vais pas...

M. Belsher: C'est déjà bien, monsieur Walsh.

Le vice–président: C'est là une excellent note pour conclure.

M. Angus: Une dernière question en vitesse. J'aimerais revenir sur l'exemple de la Lufthansa. Quel est le pourcentage de ses passagers qui débarquaient à Calgary? Comme elle n'avait pas le droit d'embarquer de passagers à Calgary, à destination de Vancouver, j'imagine que cette partie du trajet devait se faire partiellement à vide.

M. Walsh: Ce ne sont que des suppositions de ma part, mais connaissant leur amour pour les cow–boys, les Indiens et les montagnes, je dirais que c'était 60 p. 100 de leurs passagers. C'était aussi la même chose au retour.

M. Angus: Si le pourcentage était aussi élevé, n'aurait–il pas été plus logique que cette compagnie aérienne choisisse Calgary comme destination et laisse aux 40 p. 100 restant le choix de voyager avec un transporteur canadien. Savez–vous pourquoi il n'en a pas été ainsi? Avez–vous cherché à vous informer à ce sujet?

M. Walsh: Je dois avouer que je ne peux pas vous répondre. J'aimerais avoir une réponse, mais je n'en ai pas.

Le vice–président: Je vous remercie, de votre exposé monsieur Walsh. Nous avons apprécié votre hospitalité.

La séance est levée jusqu'à 9 heures demain matin à Edmonton.

MAIL ➤ POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des poste
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

Morning sitting:

From the Calgary Transportation Authority:
John Burns, Chairman;
Don Brownie, Executive Director.

From Intera Information Technologies:
Brian Bullock, President and Chief Executive Officer;
Ken Grandia, Vice-President, Aviation Services;
Dave Murray, Director of Maintenance.

Afternoon sitting:

From the North West Geomatics:
J. Fred Welter, President and General Manager.

From the Calgary Convention and Visitors Bureau:
Peter Walsh, Chairman of the Board.

TÉMOINS

Séance du matin:

De l'Administration des transports de Calgary:
John Burns, président;
Don Brownie, directeur exécutif.

De Intera Information Technologies:
Brian Bullock, président et chef de la direction;
Ken Grandia, vice-président, Sciences de l'aviation;
Dave Murray, directeur de la maintenance.

Séance de l'après-midi:

De North West Geomatics:
J. Fred Welter, président et directeur général.

Du Calgary Convention and Visitors Bureau:
Peter Walsh, président du Conseil.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 6

Wednesday, November 28, 1990
Edmonton, Alberta

Chairman: Robert Corbett

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 6

Le mercredi 28 novembre 1990
Edmonton (Alberta)

Président: Robert Corbett

Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on

Canada–United States Air Transport Services

Procès-verbaux et témoignages du Comité spécial sur les

Services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

RESPECTING:

Order of Reference relating to Canada–United States Air Transport Services

CONCERNANT:

Ordre de renvoi relativement aux services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989-1990

SPECIAL COMMITTEE ON CANADA-UNITED STATES AIR TRANSPORT SERVICES

Chairman: Robert Corbett

Vice-Chairman: Ken Atkinson

Members

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Président: Robert Corbett

Vice-président: Ken Atkinson

Membres

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, NOVEMBER 28, 1990
(10)

[*Text*]

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met in Edmonton, Alberta, at 9:03 o'clock a.m. this day, the Vice-Chairman, Ken Atkinson, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From the Alberta Aviation Council*: Ken Beleshko, Executive Director; Harold E. Rainforth, General Manager, Aviation. *From the Edmonton Convention Centre*: Ekkehard Kolesch, General Manager.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*).

The witnesses from the Alberta Aviation Council made an opening statement and answered questions.

At 10:27 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 11:35 o'clock a.m., the sitting resumed.

The witness from the Edmonton Convention Centre made an opening statement and answered questions.

At 12:29 o'clock p.m., the Committee adjourned until 1:30 o'clock p.m. this day.

AFTERNOON SITTING
(11)

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met in Edmonton, Alberta, at 1:38 o'clock p.m. this day, the Vice-Chairman, Ken Atkinson, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Sergio Marchi, Denis Pronovost.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From the Edmonton Air Services Authority*: Douglas Tadman, Chairman; Norm Fraser, General Manager. *From Edmonton Tourism*: Ron Symic, Vice-Chairman; Sibéal McCourt-Bincoletto, Research and Special Project Officer. *From the Edmonton Chamber of Commerce*: Bert Weir, Chairman of the Air Transportation Committee. *From the Edmonton Regional Airports Authority*: Ron Gilbertson, Executive Director. *From the Edmonton Economic Development Authority*: Douglas Clement, President.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*).

PROCÈS-VERBAUX

LE MERCREDI 28 NOVEMBRE 1990
(10)

[*Traduction*]

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à Edmonton (Alberta), à 9 h 03, sous la présidence de Ken Atkinson (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Sergio Marchi, Denis Pronovost, Larry Schneider.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *Du Conseil de l'aviation de l'Alberta*: Ken Beleshko, directeur exécutif; Harold E. Rainforth, gérant général, Aviation. *Du Centre des congrès d'Edmonton*: Ekkehard Kolesch, directeur général.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule n° 1*).

Les témoins du Conseil de l'aviation de l'Alberta font un exposé et répondent aux questions.

À 10 h 27, la séance est suspendue.

À 11 h 35, la séance reprend.

Le témoin du Centre des congrès d'Edmonton fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 29, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 13 h 30.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(11)

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit à Edmonton (Alberta), à 13 h 38, sous la présidence de Ken Atkinson (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Sergio Marchi, Denis Pronovost.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *De l'Administration des services aériens d'Edmonton*: Douglas Tadman, président; Norm Fraser, directeur général. *De Tourisme Edmonton*: Ron Symic, vice-président; Sibéal McCourt-Bincoletto, agent de recherches et de projets spéciaux. *De la Chambre de commerce d'Edmonton*: Bert Weir, président du Comité des transports aériens. *De l'Administration des aéroports régionaux d'Edmonton*: Ron Gilbertson, directeur exécutif. *De l'Office de développement économique d'Edmonton*: Douglas Clement, président.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule n° 1*).

Douglas Tadman made an opening statement and, with the other witness from the Edmonton Air Services Authority, answered questions.

At 2:44 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 2:49 o'clock p.m., the sitting resumed.

Ron Symic made an opening statement and, with the other witness from Edmonton Tourism, answered questions.

At 3:35 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 3:43 o'clock p.m., the sitting resumed.

The witness from the Edmonton Chamber of Commerce made an opening statement and answered questions.

The witness from the Edmonton Regional Airports Authority made an opening statement and answered questions.

The witness form the Edmonton Development Authority made an opening statement and answered questions.

At 5:20 o'clock p.m., the Committee adjourned to 1:00 o'clock p.m. Thursday, November 29, 1990, in Regina, Saskatchewan.

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

Douglas Tadman fait un exposé puis, avec l'autre témoin de l'Administration des services aériens d'Edmonton, répond aux questions.

À 14 h 44, la séance est suspendue.

À 14 h 49, la séance reprend.

Ron Symic fait un exposé puis, avec l'autre témoin de Tourisme Edmonton, répond aux questions.

À 15 h 35, la séance est suspendue.

À 15 h 43, la séance reprend.

Le témoin de la Chambre de commerce d'Edmonton fait un exposé et répond aux questions.

Le témoin de l'Administration des aéroports régionaux d'Edmonton fait un exposé et répond aux questions.

Le témoin de l'Office de développement économique d'Edmonton fait un exposé et répond aux questions.

À 17 h 20, le Comité suspend ses travaux pour les reprendre à Regina (Saskatchewan), le jeudi 29 novembre, à 13 heures.

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Wednesday, November 28, 1990

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mercredi 28 novembre 1990

• 0903

The Vice-Chairman: We are pleased to be in Edmonton this morning to continue our hearings on the Canada-United States Air Transport Services Agreement. We have before us the Alberta Aviation Council, represented by Mr. Ken Beleshko, Executive Director; and Mr. Harold Rainforth, General Manager. Gentlemen, welcome. We look forward to your presentation so please go ahead.

Le vice-président: Nous sommes heureux de nous retrouver à Edmonton, ce matin, pour poursuivre nos audiences à propos de l'accord sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis. Nous accueillerons tout d'abord le *Alberta Aviation Council*, représenté par M. Ken Beleshko, directeur exécutif, et par M. Harold Rainforth, directeur général. Bienvenue, messieurs. Nous avons hâte d'entendre votre présentation que je vous invite à nous livrer.

Mr. Ken Beleshko (Executive Director, Alberta Aviation Council): Good morning and welcome to Edmonton. Thank you very much for the opportunity to come before the committee and to provide some input on behalf of our organization. I would like to start off by first of all apologizing for not having our written brief as a form of background for the committee. However, it is our intention to provide the committee with a detailed brief with respect to the information we are going to pass on to you in an oral form today.

M. Ken Beleshko (directeur exécutif, Alberta Aviation Council): Bonjour et bienvenue à Edmonton. Je vous remercie de nous avoir donné la possibilité de comparaître devant ce comité afin de vous communiquer le point de vue de notre organisme. Tout d'abord, nous devons vous présenter nos excuses pour n'avoir pas déposé de mémoire écrit auprès du comité. Toutefois, nous avons l'intention de vous soumettre un tel mémoire détaillé, qui portera sur tous les renseignements que nous vous communiquerons oralement aujourd'hui.

First, by way of background, I would like to explain that the Alberta Aviation Council is a non-profit aviation organization which was established some 30 years ago in Alberta and represents a broad cross-section of air transport and general aviation interests. The membership of the Alberta Aviation Council includes major and small air carriers, private aircraft owners, pilots, airport commissions throughout the province, flying training establishments, corporate aviation departments, and a variety of general aviation support companies.

Tout d'abord, afin de bien vous resituer, vous devez savoir que le *Alberta Aviation Council* est une organisation à but non lucratif à vocation aéronautique, qui a été fondée il y a une trentaine d'années en Alberta, et qui représente un vaste échantillon du milieu du transport aérien et de l'aviation en général. Les membres du *Alberta Aviation Council* représentent des transporteurs, petits et gros, des propriétaires d'avions privés, des pilotes, des commissions aéroportuaires de la province, des écoles de pilotage, des services de transport aérien de sociétés, ainsi que toute une gamme de compagnies spécialisées dans le soutien à l'aviation en général.

• 0905

Essentially the objectives of our organization are to foster and promote the growth of civil aviation in Alberta and the country; to maintain co-operative liaison with all levels of government; to encourage the development of airports, landing strips, improved air navigation facilities; to promote air travel within Alberta and the country and to promote all aspects of aviation education and training within Alberta.

Pour l'essentiel, nos objectifs consistent à favoriser et à promouvoir la croissance de l'aviation civile en Alberta et dans le reste du pays, à assurer la liaison avec tous les paliers du gouvernement, à encourager l'expansion des aéroports, la construction de pistes d'atterrissage, l'amélioration des installations d'aides à la navigation aérienne, la promotion des voyages aériens en Alberta et dans le reste du pays et, enfin, la promotion de tous les aspects touchant à la formation et à l'éducation en aéronautique en Alberta.

Our membership structure of nearly 4,000 includes individuals, corporations, and associations in Alberta. We also represent and provide administrative support to the Alberta Aerospace Association which was formed within the past three years. We represent the Alberta Aerial Applicators Association which consists of nearly 70 companies providing support to the agricultural industry. As well, we represent the major airlines and the small commuter carriers. We have

Nous comptons près de 4,000 membres, des particuliers, des sociétés et des associations albertaines. Nous représentons également la *Alberta Aerospace Association*, à qui nous assurons un soutien administratif, qui a été formée il y a trois ans. Nous représentons, en outre, la *Alberta Aerial Applicators Association* qui se compose de près de 70 compagnies spécialisées dans le domaine agricole. Enfin, nous représentons les principales compagnies aériennes et les

[*Text*]

amongst our members a number of specialty operators within the industry, the general aviation side, which includes aerial applicators, flying training schools, rental establishments, forest fires suppression operators as well as aerial mapping and photo services.

Our primary focus on behalf of the Committee on Air Transport Services in these consultations has been on air carriers, the scheduled and the non-scheduled airline service within the country. Although Canada's major air carriers are members and participants in the Aviation Council in Alberta, we feel their interests and concerns are being well represented through their association affiliations and through their own governmental affairs officials. So our comments will generally focus on some specifics with respect to specialty services in general aviation and on how the proposal to deal with Open Skies concept and policy will affect that area.

Mr. Hal Rainforth (President, Alberta Aviation Council): As Ken has told you, the membership is very diverse. I would like to have had more time to have solicited more of our membership before making this presentation. I have solicited viewpoints of the major air carriers, of some smaller charter companies, the air ambulance operators, forest fire suppression companies, aerial surveyors, corporate flight departments, private aircraft operators and, as Ken mentioned, we are involved with the Aerial Applicators. The viewpoints are diverse and it takes some time to put them together to give you just one viewpoint.

To start with, the airlines stake in the Open Skies idea is widely recognized and they have been making their own presentations, as Ken mentioned. We had invited representatives from one of them to come and sit with us here today. A concern that the Alberta Aviation Council has to address is that the remainder of the aviation industry has not forgotten that when you go into negotiations with the Americans on a bilateral agreement, general aviation has a large impact on the economy also.

I believe world development is at a point where the North American Open Skies is liable to happen whether we put it together now or are forced to later. So I do not think we should stand in the way of progress. Because the domestic market is so small, our major airlines must depend on the international market if they are to survive as the large businesses they are today.

[*Translation*]

petits transporteurs de troisième niveau. Parmi nos membres, nous comptons un certain nombre d'exploitants de services spécialisés, de représentants de l'aviation générale, notamment de compagnies d'épandage aérien, d'écoles de pilotage, d'établissements de location d'appareils, d'exploitants de compagnies de lutte contre les incendies de forêts, de même que d'exploitants de services de cartographie et de photographie aériennes.

Dans le cadre des travaux du comité sur les services de transport aérien, nous nous sommes principalement concentrés sur la situation des transporteurs aériens qui assurent des services à horaire fixe et à la demande. Toutefois, et même si les principaux transporteurs aériens au Canada sont membres du *Alberta Aviation Council*, nous estimons que leurs intérêts et préoccupations sont parfaitement bien représentés par leurs propres associations ainsi que par leurs spécialistes des relations gouvernementales. Donc, dans l'ensemble, nous vous entretiendrons plus particulièrement des services spécialisés de l'aviation en général et des incidences que la mise en oeuvre du concept et de la politique de ciels ouverts pourraient avoir sur ce secteur.

M. Hal Rainforth (président, Alberta Aviation Council): Comme vient de vous le dire Ken, la représentation, au sein de notre mouvement, est très diversifiée. J'aurais d'ailleurs aimé disposer de plus de temps pour solliciter l'avis d'un plus grand nombre de nos membres avant de comparaître devant vous. J'ai toutefois recueilli les points de vue des principaux transporteurs aériens, de certaines petites compagnies d'avions nolisés, d'exploitants de services d'ambulance aérienne, de compagnies de lutte contre les incendies de forêts, de compagnies de levés aériens, de services de transport aérien de certaines sociétés, d'exploitants d'avions privés et, comme l'a dit Ken, de compagnies d'épandage. Comme ces points de vue sont assez diversifiés, il faut du temps pour les synthétiser afin de vous les présenter.

Tout d'abord, l'intérêt des compagnies aériennes dans cette question des ciels ouverts est parfaitement reconnu, et celles-ci ont déjà témoigné devant vous, comme vous l'a dit Ken. Nous avions d'ailleurs invité des représentants de l'une de ces compagnies à nous accompagner ici aujourd'hui. Par contre, ce que doit faire le *Alberta Aviation Council*, ici, c'est s'assurer que le reste de l'industrie de l'aviation ne sera pas oublié lorsque vous entreprendrez les négociations avec les Américains en vue de conclure une entente bilatérale, puisque l'aviation en général joue tout de même un rôle important dans notre économie.

Je crois qu'à l'échelle internationale, nous en arrivons à un stade où la liberté totale de survol de l'espace aérien nord-américain ne peut que survenir, que nous l'adoptions tout de suite ou que nous soyons forcés de nous y plier plus tard. Donc, je crois que nous devrions marcher sur la voie du progrès. À cause de notre marché intérieur si étriqué, nos grandes compagnies aériennes sont obligées de compter sur le marché international si elles veulent survivre en tant qu'entreprises importantes.

[*Texte*]

The Canadian operators are going to require a level playing field if they are to compete head-on with their giant American counterparts. I am sure you have heard that lots of times already. American operators must be required to meet the same standards as Canadian operators if they are going to operate in Canadian air space. At present Canadian charter operators, for example, have much more stringent requirements to hold an operating certificate than their American counterparts do. Crew training and crew currency requirements are much higher. Canadian commercial aircraft over 12,500 pounds must have expensive cockpit voice recorders and flight data recorders. The mid-level American operators do not require it. Aircraft maintenance standards and maintenance reporting are much more stringent in Canada. I understand that MEDIVAC aircraft requirements are much more stringent in Canada than those in the United States.

• 0910

I do not suggest that we should lower our standards down to the American levels to compete. I think if they are going to compete with our people in Canada, they should have their standards at our level.

If our airlines are going to compete with the U.S. airlines, even if we make the standards the same on both sides and level the playing fields there, we still have another inequality; that is, they have a huge market to serve relative to ours, which is as a general rule of thumb 10 times as large and which gives them efficiencies of scale and so on.

I would think that our operators are going to have to have access to the entire American market if they are going to compete on even terms. Even then it is a little bit frightening for our companies here.

For the small charter companies and so on, it is not quite such a big deal. To charter an aircraft in Canada, if you want to charter an American aircraft, you are going to pay positioning charges to bring them up. The Canadian operators here still have an edge on that side.

I really do feel our Canadian operators are going to have to be allowed to pick up and move passengers between U.S. destinations. Of course, we like the government to butt out and not to regulate our business and then we turn around and ask the government to protect us.

If we give the Americans the same freedom up here, I fear for our airlines and our operators too, but mainly the airlines, because this is where the big transporter fit is.

[*Traduction*]

Mais, afin de pouvoir concurrencer leurs pendants américains, les exploitants canadiens devront être placés sur un pied d'égalité. Je suis sûr qu'on vous a déjà souvent parlé de ce concept. Il faudra donc exiger des exploitants américains qu'ils respectent les mêmes normes que les exploitants canadiens, s'ils veulent évoluer dans notre espace aérien. À l'heure actuelle, par exemple, les exploitants canadiens de compagnies nolisées doivent se conformer à des critères beaucoup plus stricts que leurs vis-à-vis américains pour conserver leur certificat d'exploitation. Chez nous, les critères de formation et de maintien de la compétence du personnel sont beaucoup plus élevés qu'aux États-Unis. Tous les avions commerciaux canadiens de plus de 12,500 livres doivent être équipés d'enregistreurs de conversation dans le poste de pilotage et d'enregistreurs de données de vol très coûteux. Par contre, tel n'est pas le cas pour les compagnies américaines de niveau intermédiaire. Les normes de maintenance des aéronefs et de consignation des travaux effectués sont beaucoup plus strictes au Canada. Et je crois qu'il en va de même pour les normes applicables aux aéronefs spécialisés dans l'évacuation aérienne.

Mais je ne recommande pas pour autant que nous devrions abaisser nos normes au même niveau que les Américains pour nous trouver en situation concurrentielle. J'estime plutôt que si les Américains veulent nous concurrencer en sol canadien, alors ils devront hausser leurs normes au même niveau que les nôtres.

Il n'en demeure pas moins que si nos compagnies aériennes se retrouvent en situation de concurrence avec les compagnies américaines, et même si nous alignons nos deux systèmes de normes et si nous nous ménageons un système plus équitable, il y aura encore des écarts. En effet, les Américains desservent un marché beaucoup plus important que le nôtre, un marché qui est *grosso modo* 10 fois plus gros et qui leur procure donc une économie d'échelle.

J'estime que nos exploitants devraient pouvoir avoir accès à la totalité du marché américain, si nous voulons pouvoir concurrencer nos voisins sur un pied d'égalité. Et malgré cela la situation n'est pas rassurante pour nos compagnies.

Pour les petites compagnies de services nolisés, et pour les autres, ce n'est pas encore trop grave. En effet, si vous voulez noliser un avion américain au Canada, il vous suffit de payer des frais de mise en place. Autrement dit, les exploitants canadiens conservent l'avantage sur ce plan.

Je suis convaincu qu'il faudra donner aux exploitants canadiens la possibilité d'embarquer et de débarquer des passagers en territoire américain. On pourra toujours nous reprocher de dire au gouvernement de ne pas piétiner nos plates-bandes et de ne pas régir notre activité, pour ensuite lui demander protection.

Si nous permettons aux Américains de jouir, ici, de la même liberté que chez eux, je crains pour nos compagnies aériennes et pour les autres exploitants, mais surtout pour les compagnies aériennes car, après tout, c'est là qu'on trouve le plus gros morceau de gâteau.

[*Text*]

With regard to the system capacity, there are some Canadian airports now, as you are all well aware, that are currently operating at or above full capacity. As this occurs, the capacity is given to the airlines first and general aviation gets squeezed out. In some areas, this sounds quite fair, but I would say the business aircraft in particular do not carry the same volume of passengers that airliners do. They are critical to keep the wheels of business and finance turning. Without business aviation, many of those airline passengers riding on those airliners would not be able to afford an airline ticket to ride on those airliners, in my view.

There has to be room for the other segments of the industry to operate in our system. Right now our airports are taxed to the limit. The airports are going to have to be expanded if they are going to handle our current traffic, particularly if they are going to handle additional traffic generated by an Open Skies policy.

The same applies to air traffic control. The air traffic control system needs to be provided with updated equipment that allows for more automation. I believe Hughes Aircraft has a contract to work on that very problem up here. We need sufficient air traffic control personnel to handle the increase in traffic that is going to take place with an Open Skies or a more Open Skies policy.

Another idea that was put out by the Canadian Business Aircraft Association, which we agree with, is the philosophy of a single North American airspace system. We could develop a system that provides homogeneous air space structure, air traffic control procedures, rules and regulations.

Gentlemen, these are all the points I have to offer to you today. I appreciate our being given an opportunity to address this hearing. I hope we have not abused it by not having time to be better organized than we are.

• 0915

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Rainforth. We do appreciate your comments. We know the time constraints everyone is under. The committee is under the same sort of time constraint. If you did want to put your submission in a written form, although it will be in the *Minutes of Proceedings and Evidence* of this meeting, please feel free to do so. Of course we will broaden it with more questions from the members now. Thank you for your submission. Mr. Marchi, please.

Mr. Marchi (York West): Thank you, Mr. Chairman. Welcome, gentlemen, to our committee this morning.

Are you in favour of granting the American airline companies cabotage in Canada? You have talked about a level playing field. You have talked about the fear of competition. Would your council would be in favour of opening up the skies to that degree?

[*Translation*]

Pour ce qui est de la capacité de notre système, vous savez que certains aéroports canadiens sont déjà à pleine capacité, quand ils ne l'ont pas dépassée. Dans ce cas, la priorité est accordée aux compagnies aériennes qui devancent donc l'aviation en général. Dans certaines régions, ce système peut paraître juste, mais je soutiendrai que l'aviation d'affaires, en l'occurrence, ne transporte pas le même volume de passagers que les compagnies aériennes. Et pourtant, l'aviation d'affaires est un rouage essentiel de la machine commerciale et financière. Selon moi, sans cette aviation d'affaires, la majorité des passagers des compagnies aériennes qui voyagent sur les lignes régulières ne pourraient tout simplement pas s'offrir le prix du passage.

Il faut permettre aux autres segments de l'industrie d'évoluer dans notre système. Pour l'heure, les aéroports sont surimposés. Et il faudra les agrandir si nous voulons pouvoir continuer à absorber le trafic actuel, et *a fortiori* si nous voulons pouvoir faire face à l'accroissement qui découlera de la mise en oeuvre du concept de ciels ouverts.

Il en va de même pour le contrôle de la circulation aérienne. Nous devons moderniser le système de contrôle de la circulation aérienne, en vue d'élargir l'automatisation. Je crois que la société Hughes Aircraft a obtenu un contrat, précisément pour régler ce problème ici. Nous devons disposer d'un effectif suffisant de contrôleurs, toujours à cause de l'augmentation du trafic aérien qu'occasionnera le concept de ciels ouverts ou, plus exactement, de ciels plus ouverts.

L'autre idée qui a été proposée par la *Canadian Business Aircraft Association*, et avec laquelle nous sommes d'accord, est le concept d'un «espace aérien nord-américain intégré». Il serait question de créer un système synonyme d'homogénéité en ce qui a trait à la structure de l'espace aérien, aux procédures de contrôle de la circulation aérienne et aux règlements de l'air.

Voilà l'essentiel, messieurs, de ce que je voulais aborder aujourd'hui. Sachez que j'apprécie l'occasion qui m'a été offerte de comparaître à ces audiences. J'espère que je n'aurai pas trop abusé, par défaut d'organisation dû à un manque de temps.

Le vice-président: Merci, monsieur Rainforth. Nous apprécions vos commentaires. Nous savons les contraintes de temps qui vous ont été imposées. D'ailleurs, il en est de même pour le comité. Si vous voulez coucher votre déposition sur papier, même si celle-ci sera effectivement consignée dans les *Procès verbaux et témoignages* de cette réunion, je ne peux que vous y encourager. Nous allons à présent aller un peu plus loin en permettant à nos membres de vous poser des questions. Encore une fois, merci de votre exposé. Monsieur Marchi, je vous en prie.

M. Marchi (York-Ouest): Merci, monsieur le président. Messieurs, soyez les bienvenus à notre comité ce matin.

Êtes-vous favorables à l'octroi des droits de cabotage aux compagnies américaines, en territoire canadien? Vous avez parlé de règles du jeu équitables. Vous avez parlé de votre crainte de la concurrence. Est-ce que votre organisme soutient, jusqu'à ce point, la libéralisation de l'espace aérien?

[*Texte*]

Mr. Rainforth: The majority of our members—again because they are so diverse—are in favour of that. We definitely should allow the private corporate aircraft in the United States to come up here, because they get into a funny situation when they come up and want to pick somebody up from one office—say in Calgary—and then go to Ottawa for meetings with people from another office. That is not incidental to their route, so they are not allowed to do it. They have to go just straight to Ottawa. That is an unnecessary infringement on their ability to operate up here as a business.

As far as opening it up to the airlines, I am really not qualified to give you that answer. Personally I am a bit of a capitalist. It scares me that we would do it because I would be afraid our airlines could turn into feeder systems for the American giants. Sooner or later that is going to have to happen and we cannot ask for it in the United States if we are not prepared to reciprocate in Canada. Maybe we can; you people are the negotiators.

Mr. Marchi: Mr. Rainforth, we are not negotiators in the sense of. . .we are going to prepare a report for the minister. We hope it will be the guideline or the parameters, if you will, of the Canadian negotiating position.

You have mentioned a level playing field. You are quite correct in saying we have heard that term many times. When you say "level playing field", what kind of variables need to be incorporated in a negotiation to create the equilibrium between the two industries so that ours does not get devastated in the process? What kinds of things are you talking about to make that field level?

Mr. Rainforth: First off, as I have mentioned in my presentation, the only one that has hit my mind is the one you just asked for. It is cabotage. If we could get cabotage in the United States and commercial air carriers, the scheduled airlines, could have cabotage in the United States, but the American ones could not have cabotage in Canada, it might help offset their giant organizations with giant markets relative to our small market.

But that is really back to asking to not interfere with us, but regulate us into safety. That is not a fair request. I am sorry; I have no good answer for you.

Mr. Marchi: You have mentioned how diverse a group you represent, and that there is the business of transporting people by air and the business of transporting cargo. Then you also get into the areas of specialty services such as photography. We have heard from people and companies who fight forest fires, who spray crop fields, and so on. We have heard a number of different perspectives on that. Some have advocated that the specialty air services should be a distinct entity and should not be on this round. It should not be negotiated together with the other giant parts of the air industry as we know it. Others have suggested that everything should be placed on the table. How do you see it, given that

[*Traduction*]

M. Rainforth: La plupart de nos membres—et là encore parce que nous représentons une composition très diversifiée—sont favorables à ce concept. Tout d'abord, et avant tout, nous devrions permettre à l'aviation d'affaires privée américaine de fréquenter librement notre espace aérien. Pour l'instant, ce secteur se trouve dans une situation bizarroïde puisqu'il n'est pas possible de prendre un passager, par exemple à Calgary, pour le déposer à Ottawa, afin d'assister à une réunion. En fait, l'avion doit se rendre directement à Ottawa, ce qui constitue donc une gêne inutile à la conduite normale des affaires.

Pour ce qui est de l'ouverture de notre espace aux compagnies aériennes, je ne suis pas vraiment qualifié pour me prononcer. Personnellement, j'ai un penchant pour le capitalisme. D'un côté, j'ai peur, car je crains que nos compagnies aériennes ne deviennent des compagnies d'apport pour les géants américains. D'un autre côté, je me dis que nous devrons y venir, tôt ou tard, et que nous ne pouvons réclamer le droit d'évoluer en territoire américain si nous ne sommes pas prêts à offrir la réciprocité au Canada. Mais peut-être que nous le pouvons. . . Après tout, c'est vous les négociateurs.

M. Marchi: Monsieur Rainforth, nous ne sommes pas des négociateurs en ce sens que. . . En fait, nous ne sommes là que pour faire rapport au ministre. Nous espérons simplement que nos recommandations serviront de guide ou de paramètres, si vous voulez, à la position de négociation du Canada.

Quand vous avez parlé de règles du jeu équitables, vous avez parfaitement raison de dire que ce concept est loin de nous être étranger. Mais quand vous dites «règles du jeu équitables», quel type de variables devrait-on intégrer dans les négociations afin de parvenir à un équilibre entre nos deux industries nationales, de sorte que l'industrie canadienne ne soit pas complètement détruite dans le processus? À quoi songez-vous, quand vous réclamez des règles du jeu équitables?

M. Rainforth: Tout d'abord, comme je l'ai précisé dans ma présentation, la première chose qui m'est venue à l'esprit est précisément celle que vous avez mentionnée. Nous pourrions être moins désavantagés par rapport aux géants américains, qui opèrent dans un marché gigantesque par rapport au nôtre, si nos transporteurs aériens commerciaux, nos compagnies aériennes régulières, pouvaient bénéficier du droit de cabotage aux États-Unis, sans que les Américains aient la réciproque.

Cependant, ce serait là vous demander de ne pas vous mêler de nos affaires et de vous limiter aux questions de sécurité. Ce ne serait pas une demande raisonnable. Non! Je suis désolé, je n'ai pas vraiment de réponse à vous donner.

M. Marchi: Vous nous avez parlé de la diversité de votre groupement, et vous nous avez parlé de transport de passagers et de transport de marchandises. Vous avez également fait allusion aux services spécialisés, comme la photographie aérienne. Nous avons déjà accueilli des particuliers et des représentants de compagnies qui travaillent dans la lutte contre les incendies de forêts, dans l'épandage aérien, etc. Nous avons recueilli plusieurs points de vue sur ces questions. D'aucuns ont soutenu que les services aériens spécialisés devaient être considérés en tant qu'entité distincte et ne pas faire partie de cette ronde de négociations. Ils estimaient qu'on ne devait pas les associer à une négociation

[*Text*]

you represent the entire squad? Has that come out? If so, we would be interested in hearing your thoughts on it.

• 0920

Mr. Beleshko: A number of areas are common to both the air carriers and specialty operators in respect to the regulatory side of the issue and also the economics. From a regulatory point of view, certain aspects of the Canadian air regulations—for instance, in terms of airworthiness standards and so on—affect both the specialty carriers and airlines, and those are factors that have to be discussed at the same time because they affect both air carriers and specialty operators. So it goes across the border.

With the aerial applicators, for instance, a specific example is a certain type of aircraft, the turbo Thrush, which is manufactured in the United States. The FAA allows this aircraft to operate at gross maximum weights of 12,000 pounds. In Canada that is restricted to 7,000 pounds. When you look at the relationship to the economics of that, operators coming in from the United States and conforming to American standards have a distinct advantage.

Also, in many cases maintenance requirements are far more stringent in Canada than in the United States. We find that this is an area that will affect the air carriers, large and small, as well as the specialty operators.

So in essence we are saying that the part of the negotiations that will respect and deal with this business about establishing a standard or a level playing field is utmost, and this is going to affect all parties, not just the air carriers but also the specialty operators. From that point of view, it is important that we establish that this is the first step in negotiations, because it ultimately will impact upon all operators within this industry.

Mr. Marchi: Mr. Rainforth, you also mentioned that it is your belief, generally speaking—and correct me if I am wrong—that in regard to the potential increased travel of American carriers into our country, our airport infrastructure and control tower system both have to be upgraded to meet the anticipated increase.

I wonder if you can elaborate on that statement, because obviously the whole question of congestion at airports and over airports has come up in our deliberations. I wonder if you can expand on that, with a viewpoint of also telling us a bit about how the Edmonton airport is handling that and what kind of timeframe that means. If it is as serious a problem as you would suggest, and if we are going into negotiations, there is time implication in terms of upgrading both the airport and the air traffic control system, or it means phasing in any Open Skies policy. So it is a pretty significant statement within that whole—

[*Translation*]

concernant les géants de l'industrie. D'autres ont suggéré qu'il fallait tout mettre sur la table. Mais vous-mêmes, qui représentez tout cet éventail de l'industrie, qu'en pensez-vous? Est-ce qu'il a été question de cela de votre côté? Si oui, nous aimerions beaucoup entendre ce que vous en pensez.

M. Beleshko: Pour ce qui est de l'aspect réglementaire, mais également de la dimension économique, il y a un certain nombre de points communs entre les transporteurs aériens et les exploitants de services spécialisés. En effet, certains aspects du Règlement de l'air canadien—par exemple, pour ce qui est des normes de navigabilité—visent à la fois les compagnies aériennes et les exploitants de services spécialisés et il s'agit là d'éléments qui doivent être débattus en même temps, car ils concernent les deux secteurs. Et il en va de même de l'autre côté de la frontière.

Permettez-moi de vous donner un exemple particulier dans le domaine de l'épandage aérien, celui d'un certain type d'avion, le Thrush, turbopropulseur, qui est fabriqué aux États-Unis. Eh bien, pour la FAA, cet avion peut être exploité à une masse maximale vide de 12,000 livres, alors qu'au Canada, on ne peut dépasser 7,000 livres. Comme vous pouvez le constater, sur le plan économique, l'exploitant qui vient des États-Unis et qui se conforme aux normes américaines, bénéficie d'un avantage très net.

Les critères de maintenance sont également plus stricts au Canada qu'aux États-Unis. Et là, ce sont les transporteurs aériens, gros et petits, de même que les exploitants de services aériens spécialisés qui sont touchés.

Pour l'essentiel, nous nous trouvons donc à dire que les parties de la négociation qui concerneront l'établissement de normes ou de règles du jeu équitables, ont une importance déterminante, puisque tous les secteurs sont visés, non seulement les transporteurs aériens, mais également les exploitants de services aériens spécialisés. Il convient donc que nous partions sur cette base de négociation, car, en fin de compte, ce sont tous les membres de cette industrie qui sont concernés.

M. Marchi: Monsieur Rainforth, vous nous avez également dit—et corrigez-moi si j'ai tort—que, selon vous, notre infrastructure aéroportuaire et notre système de contrôle de la circulation aérienne devaient être améliorés si nous voulons faire face à la demande accrue à laquelle on s'attend, et vous parliez alors d'une augmentation de la fréquence des vols des transporteurs américains au Canada.

Je me demande si vous pourriez élaborer, à partir de cette remarque, car cette question de la congestion de nos aéroports et de notre espace aérien a déjà été soulevée dans le cadre de nos délibérations. Pouvez-vous nous en dire plus long, en nous parlant plus particulièrement de l'aéroport d'Edmonton, de la façon dont on y fait face à la réalité et du genre de délai que l'on s'est fixé. En effet, si ce problème est aussi grave que vous le prétendez et si nous entamons des négociations avec les Américains, devrons-nous tenir compte des délais nécessaires à une telle amélioration de notre système aéroportuaire et du contrôle de la circulation aérienne, ou devra-t-on envisager une mise en place progressive d'une éventuelle politique de ciels ouverts. Dans ce contexte général, votre déclaration est donc importante...

[*Texte*]

Mr. Rainforth: We are behind already, because at the same time as the governments are running out of money and having to use restraint, the demands on the aviation industry are getting heavier and heavier.

Vancouver has a serious problem right now. I can only speak for the part of the industry I sit in. I run a corporate flight department for Petro-Canada. Toronto has problems, but we have not experienced them as heavily as we would expect in that we can schedule our flying times to get in there at other than peak times and our executives bend their schedules to do that. But do not get me wrong: Toronto is a serious problem.

These problems should have been started to be addressed maybe three or four years ago so they would be under way now. I do not know what the lead time is to get these things into place and going.

Vancouver is just getting over the hurdle of getting environmental permission to put another runway in an area that used to be a bird sanctuary. It takes a lot of time, and these things should have been foreseen and worked on three years ago. So the timeframe is now.

Mr. Marchi: Are you saying that you cannot move in any extensive way with Open Skies until we hammer out those problems?

• 0925

Mr. Rainforth: No, I think you are going to have move to your Open Skies and those problems are going to have to be dealt with as a separate entity as the traffic gets higher. You cannot simply make more slots into Toronto, so the extra traffic is going to have to get it slots elsewhere, at other airports around the area. Some of them go into Buttonville now, the ones that will fit that runway. I do not think Open Skies should be held up for that system, or else we will stay bound up for ever and ever.

Mr. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Thank you, Mr. Chairman. Gentlemen, thank you for appearing before us today. My apologies for being out during part of your presentation.

Let me follow from where Mr. Marchi left off. The minister has asked us to consider a phase-in of whatever we determine is the definition of Open Skies, to what extent we want to see the whole thing renegotiated. Some of the witnesses have suggested that perhaps one way to decide on the phasing in is that until the Torontos and the Vancouvers have got their act together in terms of the infrastructure—whether it is runways or air traffic control service or what have you—neither of those cities should be at the top of the list in terms of any improvements. Or if they are, it should be in terms of scheduled airlines. Air Canada and Canadian will have to trade off some domestic slots for

[*Traduction*]

M. Rainforth: Nous sommes déjà en retard, parce qu'au moment même où les gouvernements manquent d'argent et ont recours à des restrictions, l'industrie de l'aviation fait face à une demande de plus en plus importante.

Vancouver éprouve déjà de sérieuses difficultés. Et je ne peux vous parler que du secteur de l'industrie que je connais. Je dirige les services aériens de Petro-Canada. Il y a également des problèmes à Toronto, mais ils n'ont pas eu une incidence aussi marquée que nous l'avions craint, car nous pouvons planifier nos vols aux heures creuses, et nos cadres doivent adapter leur horaire en conséquence. Mais ne vous miprenez pas: il y a un grave problème à Toronto!

Tous ces problèmes, il aurait fallu s'y attaquer il y a trois ou quatre ans, et ils devraient être à présent en cours de règlement. Je n'ai aucune idée du temps nécessaire pour entreprendre ce genre de projet.

À Vancouver, on entrevoit juste la lumière au bout du tunnel, puisqu'on vient d'obtenir le feu vert environnemental pour construire une autre piste dans un secteur qui était un refuge d'oiseaux. Quoi qu'il en soit, il faut toujours beaucoup de temps, et l'on aurait dû s'y prendre il y a trois ans déjà. Il nous faut donc agir dès maintenant.

M. Marchi: Estimez-vous que nous ne devons pas pousser plus loin dans le sens des ciels ouverts, tant que nous n'aurons pas réglé tous ces problèmes?

M. Rainforth: Non, je crois que vous devrez commencer par négocier l'ouverture de l'espace aérien et ces problèmes devront se régler à part, au fur et à mesure de l'accroissement du trafic aérien. Il n'est plus possible d'ouvrir de nouveaux créneaux à Toronto, de sorte que le trafic additionnel devra trouver des créneaux ailleurs, dans d'autres aéroports de la région. Certains avions pourront aller à Buttonville, ceux qui peuvent se poser sur cette piste. Je ne pense pas qu'il faille retenir les négociations ciels ouverts pour cette raison, ou alors, nous risquons d'être bloqués pour toujours.

M. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Je vous remercie, monsieur le président. Messieurs, merci d'être venus nous rencontrer, aujourd'hui. Je vous prie d'accepter mes excuses pour avoir dû m'absenter pendant une partie de votre présentation.

Permettez-moi d'enchaîner sur ce qu'a dit M. Marchi. Le ministre nous a demandé d'envisager la mise en place d'une politique de ciels ouverts, quelle que soit la définition qu'on voudra bien lui donner, et de déterminer dans quelle mesure nous devons renégocier la totalité de l'accord. Certains témoins étaient d'avis qu'une des façons de passer à la mise en place du concept de ciels ouverts consisterait à ne pas accorder la priorité, pour des améliorations, à des aéroports comme ceux de Toronto et de Vancouver, tant qu'ils n'auraient pas réglé leurs problèmes d'infrastructure, qu'il s'agisse de pistes, de services du contrôle de la circulation aérienne, ou d'autres choses. Ou alors, que cette

[*Text*]

some new international slots, including some to pass on to their American competitors. What is your reaction to that kind of suggestion?

Mr. Rainforth: That is part of what I was saying: if you make your agreement, then these people are going to have to bid for slots into those places. I guess from a selfish point of view, it would be great for the Alberta Aviation Council because the traffic that cannot go to Vancouver could come to Calgary and Edmonton.

Mr. Angus: Obviously they would say that because they are making good use of existing resources.

Mr. Rainforth: That is correct.

Mr. Angus: But I am not from Toronto or Vancouver either, so I can say that quite easily.

Let me turn to an area Mr. Marchi did touch upon, but I want to pursue it in more detail—the whole question of specialty services. It has been suggested to us that really there are 10 specialty services within that general category. We have had the Geomatics before us on two or three occasions arguing that they need Open Skies. They need the freedom to move back and forth; they are restricted moving into the States. On the other hand we have had the firefighting folks saying they are quite happy with the status quo.

We have not heard from anybody else. Not one of the other specialty services—the aerial application folks, the trainers, the aerial advertisers—none of those groups has appeared before us. We assume it is because they are happy with the status quo. We assume it is because there is not much cross-border trade. My worry is that we will be unable to isolate the Geomatics specialty service at the negotiating table, that it will either be lumped in with all of specialty services or with all of aviation. In order to get what Geomatics wants, which is greater access to the States, we will have to give some place else. That is the way negotiations work. You do not get something for nothing.

Do you have any sense of whether there are any existing frustrations within the other specialty services in Alberta as to their inability to get into the United States? Do you have a sense of whether there is frustration in American firms wanting to get into Canada and particularly Alberta and not being able to do so?

[*Translation*]

priorisation éventuelle concerne plus particulièrement les compagnies aériennes régulières. Air Canada et Canadien International devant alors abandonner certains de leurs créneaux au Canada pour en avoir d'autres à l'étranger, notamment au profit de leurs concurrents américains. Comment réagissez-vous à ce genre de suggestion?

M. Rainforth: Eh bien, cela revient un peu à ce que je disais: si vous concluez cet accord, alors ces compagnies devront soumissionner pour obtenir des créneaux ailleurs. D'un point de vue purement égoïste, j'ai envie de vous dire que c'est très bien pour le *Alberta Aviation Council*, car tout le trafic qui ne pourrait aller à Vancouver, se retrouverait à Calgary et à Edmonton.

M. Angus: Et bien sûr, ce serait leur réaction parce qu'elles soutiendraient qu'elles exploitent à bon escient leurs ressources actuelles.

M. Rainforth: C'est tout à fait cela!

M. Angus: Mais comme je ne suis ni de Toronto ni de Vancouver, je peux facilement m'avancer sur ce terrain.

Permettez-moi de revenir à un point que M. Marchi a abordé, et j'aimerais aller un peu plus dans le détail; il s'agit de toute la question des services spécialisés. On nous a laissé entendre qu'il existait en fait 10 services aériens spécialisés, dans la grande catégorie de l'aviation générale. En deux ou trois occasions, nous avons entendu des représentants du secteur de la géomatique, qui se sont prononcés très en faveur du concept des ciels ouverts. Ils veulent plus de liberté entre les deux pays, parce qu'ils ne peuvent pas se déplacer comme ils le veulent aux États-Unis. De notre côté, nous avons accueilli des représentants du groupe des pompiers, qui nous ont déclaré être parfaitement satisfaits de la situation actuelle.

Nous n'avons entendu personne d'autre sur ce sujet. Nous n'avons reçu aucun représentant des autres services spécialisés, ceux qui donnent dans l'épandage aérien, dans l'écolage, dans la publicité aérienne... Aucun de ces groupes n'a comparu devant nous. Nous sommes donc forcés de supposer qu'ils se contentent de la situation actuelle, parce qu'il n'y a pas beaucoup d'échanges transfrontières. Je crains que nous ne puissions pas réserver une place à part au service spécialisé de géomatique, à la table de négociation, et que nous devrons tout considérer en bloc, dans le cadre des services spécialisés ou dans ceux de l'aviation en général. Afin de donner aux représentants des services géomatiques ce qu'ils désirent, autrement dit un meilleur accès aux États-Unis, nous devrons céder sur d'autres points. C'est ainsi que fonctionne la négociation. On n'a rien pour rien.

À votre connaissance, d'autres services spécialisés en Alberta se plaignent-ils de ne pas pouvoir pénétrer aux États-Unis? Par ailleurs, savez-vous si les compagnies américaines entretiennent les mêmes griefs vis-à-vis du Canada, et surtout vis-à-vis de l'Alberta?

[*Texte*]

Mr. Rainforth: I am not really qualified to answer that without more time to solicit from our people. My personal view is that the specialty services should be in the whole package. We were going to have one of our people representing a firefighting company here today, but he could not come. I know they are against moving from where they are now as far as protection.

It seems to me that the aerial applicators would have their season greatly lengthened. They could start in Louisiana—I do not know when they spray their rice in Louisiana, but it is probably in February—and work their way up to Canada by spring, just as people who do custom combining do nowadays. They go from Canada down to Texas and work their way back up here until September.

• 0930

Mr. Angus: It is like the American aerial applicators.

Mr. Rainforth: That is right, except that those American aerial applicators should be required to meet our Canadian standards if they are going to work in Canada. I expect that a lot of those people would not find it worth their while to come up here for the small market and go to the great expense it is going to take to meet our Canadian requirement on airworthiness, crew qualification, and the handling of chemicals. We are getting pretty strict on that around here now too.

Another specialty, or sort of a specialty, that I would like to comment on, although it is not really part of your question, is the medivac. Quite a few medivacs take place when Canadians, retired people in particular, in Palm Springs or in Florida or various other destinations, run into a medical problem and have to be brought back to Canada.

You can charter an aircraft in the United States, bring them up and drop them off, and then pay for the airplane to fly back empty, or you can charter an airplane in Canada, fly it down empty and bring them back. The Americans can operate cheaper than we can, and there are a number of reasons for that. Standards is one reason and the other is the price of fuel, which is much cheaper down there. The size of their organizations gives them efficiencies of scale. They have warmer climates. Some of them have an office, and an airplane sitting outside with no hangar. Again, that is part of the standard requirements.

Something that would trouble us is to have government-sponsored programs, both provincial and federal, sending their money out of the country for an American ambulance instead of supporting a Canadian service that would probably dry up and go out of business—and then you are dependent on the American services.

[*Traduction*]

M. Rainforth: Je ne suis pas vraiment qualifié pour vous répondre, du moins pas tant que je n'aurai pas consulté nos membres. Selon moi, les services aériens spécialisés devraient faire partie de l'ensemble des négociations. Par ailleurs, un de nos membres, représentant une société de sauvetage et de lutte contre les incendies d'aéronefs, devait être présent parmi nous aujourd'hui, mais il n'a pu venir. Mais je sais que ce secteur ne veut pas que les choses changent pour ce qui est de la sécurité.

Par contre, il me semble que les compagnies d'épandage aérien pourraient considérablement prolonger leur saison. Elles pourraient commencer en Louisiane—je ne sais pas si on y traite le riz, mais ce serait sans aucun doute en février—et remonter progressivement vers le Canada pour arriver au printemps, un peu comme le font ceux qui pratiquent le moissonnage-battage à l'entreprise et qui descendent au Texas pour remonter progressivement vers le Canada où ils arrivent en septembre.

M. Angus: C'est un peu ce que font les compagnies d'épandage américaines.

M. Rainforth: C'est exact, si ce n'est que ces exploitants américains de compagnies d'épandage devraient alors se conformer aux normes canadiennes pour pouvoir travailler chez nous. Mais je soupçonne qu'un grand nombre de ces compagnies ne trouveraient pas intéressant le fait de venir travailler ici, dans un marché aussi étriqué, compte tenu des dépenses importantes nécessitées par le respect des critères canadiens en matière de navigabilité, de qualification des équipages et de traitement des produits chimiques. C'est que nous sommes de plus en plus exigeants sur ce plan également.

Mais il y a un autre service spécialisé, dont j'aimerais vous parler, même si vous n'y avez pas fait allusion dans votre question, il s'agit des services d'ambulance aérienne. Eh bien, sachez qu'il y a pas mal d'évacuations aériennes entre les États-Unis et le Canada, surtout dans le cas des personnes retraitées, à Palm Springs ou en Floride, ou ailleurs dans des régions ensoleillées, qui doivent être rapatriées au Canada en cas de problèmes médicaux.

Il est possible de noliser un avion aux États-Unis, de rapatrier le malade et il faut alors payer l'avion qui rentre à vide; autrement, vous pouvez également louer un avion au Canada, aller dans le Sud à vide et ramener le malade. Les Américains peuvent exploiter ce genre de service à moindre coût que nous, et cela pour un certain nombre de raisons. Tout d'abord, il y a la question des normes mais également le carburant qui coûte moins cher qu'ici. Généralement, la taille de leurs entreprises leur permet de bénéficier d'économies d'échelle. Et puis, le climat est plus clément et, en guise d'installation, un petit bureau suffit. L'avion peut rester dehors, on n'a pas besoin de hangar. Et là encore, il est question d'exigences réglementaires.

Ce qui nous dérangerait beaucoup, ce serait que des programmes gouvernementaux, provinciaux ou fédéraux, servent à financer les services d'ambulance américains, plutôt que les services canadiens qui, le cas échéant, tourneraient littéralement à vide et seraient obligés de se retirer des affaires. Résultat: nous dépendrions des services américains.

[*Text*]

Mr. Angus: How much of an air ambulance industry is there in Alberta in terms of domestic transfers between Edmonton and Calgary, transfers from some of the more remote communities into the major hospital centres?

Mr. Rainforth: I am not qualified to answer that.

Mr. Beleshko: The air ambulance activity in Alberta is quite extensive because Alberta does not have a provincially sponsored program as do Saskatchewan, British Columbia, Quebec or Ontario, where the government is involved. The air ambulance activity in Alberta is pretty well contracted out to industry. Therefore we have operators throughout the province, from one end to the other, who have aircraft that meet the requirements for conducting medical evacuation. We are probably a little more extensive. We have a mixture of non–dedicated aircraft for that purpose. We have a greater air ambulance infrastructure in Alberta from a volume point of view. I do not have any dollar statistics from the Alberta government, but the air ambulance activity is fairly extensive because of the geographic problems related to the north and so on.

Mr. Angus: Because it is a non–dedicated fleet, I would assume they use the equipment for purposes other than when they get a call from the government agency for transport.

Mr. Beleshko: That happens to be a fact of economic reality in the private sector. They have a tremendous amount of money tied up in capital assets or equipment. There certainly is not enough medivac work to justify the existence of dedicated aircraft in most cases.

Mr. Angus: In that case, the vulnerability of the air ambulance industry in Alberta is less of a problem than in northwestern Ontario where they are now developing a dedicated air ambulance, private sector. Operators based in some of the more remote communities would be more vulnerable to an opening of the regulations.

Let me ask you, what barriers there are right now, if any, to cross–border charters for medivacs? Are there any barriers at all?

Mr. Rainforth: No there are none right now if the pick–up is in the United States. If it were in Canada, I believe there are some.

Mr. Angus: If it was an American in Canada?

• 0935

Mr. Rainforth: If you are in Canada, I believe it is the case that you have to be a Canadian operator and not available before you can charter an air ambulance from the States.

As a comment on your question about air ambulances not being totally critical to our operators, which is quite true, the one operator I did talk to in Calgary is concerned. He has a Lear jet and that is the only business jet available for

[*Translation*]

M. Angus: À quel niveau situez–vous l'activité des services d'ambulance aérienne, en Alberta, pour ce qui est du transport entre Edmonton et Calgary, et des évacuations vers les principaux centres hospitaliers, à partir des collectivités éloignées?

M. Rainforth: Je ne suis pas qualifié pour répondre.

M. Beleshko: L'activité des services d'ambulance aérienne, en Alberta, est assez importante, car nous ne bénéficions pas d'un programme financé par le gouvernement provincial, comme en Saskatchewan, en Colombie–Britannique, au Québec et en Ontario. En fait, ici, c'est principalement le secteur privé qui se charge des évacuations aériennes à contrat. Donc, il y a des exploitants aériens, un peu partout dans la province, qui disposent d'aéronefs répondant aux normes d'évacuation sanitaire. Le service est sans doute un peu plus cher qu'ailleurs. Nous disposons de toute une diversité d'appareils qui ne sont pas spécifiquement réservés à cette fin. En Alberta, l'infrastructure propre aux services d'ambulance aérienne est plus importante qu'ailleurs, du point de vue du volume. Je ne dispose pas des données statistiques du gouvernement de l'Alberta, mais je crois savoir que les évacuations aériennes sont relativement coûteuses, à cause des problèmes associés aux vols dans le Nord, etc.

M. Angus: Puisqu'il s'agit d'une flotte non spécialisée, je suppose que les exploitants utilisent leur matériel pour d'autres fins, lorsqu'ils ne sont pas appelés à effectuer des évacuations aériennes, à la demande d'organismes gouvernementaux.

M. Beleshko: Eh bien, il se trouve que c'est une réalité économique dans le secteur privé. Les sommes d'argent investies en matériel et en équipement sont énormes et ces compagnies ne font certainement pas assez d'évacuations sanitaires pour justifier la spécialisation de certains aéronefs.

M. Angus: Dans ce cas, le secteur des ambulances aériennes est moins vulnérable en Alberta que dans le nord–ouest de l'Ontario où l'on est en train de mettre sur pied un service privé à cette fin. Les exploitants qui sont basés dans les collectivités les plus éloignées seraient plus vulnérables à un assouplissement de la réglementation.

J'aimerais vous demander à quelles barrières nous faisons actuellement face, s'il y en a, dans le domaine de l'évacuation sanitaire transfrontière? Y a–t–il des barrières?

M. Rainforth: Non, il n'y en a actuellement pas si le malade est pris en compte aux États–Unis. Par contre, dans le cas contraire, je crois qu'il en existe.

M. Angus: Y en aurait–il dans le cas d'un Américain rapatrié depuis le Canada?

M. Rainforth: Dans le cas d'un Américain au Canada, je crois qu'il faut accorder la priorité aux exploitants canadiens et qu'on ne peut avoir recours à un exploitant américain que par défaut.

Pour revenir à ce que vous avez dit au sujet des ambulances aériennes qui ne seraient pas totalement essentielles à nos exploitants, ce qui est vrai, j'ai toutefois rencontré un exploitant à Calgary, qui est inquiet. Il a un

[*Texte*]

charter in Calgary. I have just had to charter a jet out of Vancouver. He tells me that if he did not have his air ambulance work in addition to the corporate work for his Lear jet he could not keep the Lear jet. He needs that supplemental work or he would lose his jet.

Mr. Angus: Put on your corporate flight department hat for Petro-Canada. We heard testimony from the Business Owners' Association and they are concerned about the imbalance between the business owners in the States not having access throughout Canada to service their own operations, as compared to Canadians, who can go down to the United States and have no problem at all. You can fly wherever you want to in the States, stop off at one location and pick up staff and move them on to another. The association was suggesting that pressure is developing from the Americans for greater access within Canada. Do you have any comments, from your own experience?

Mr. Rainforth: We are not protecting anything in Canada by not allowing those corporate airplanes to come up and move their own personnel between different points in Canada. So it seems to me that it is a silly law or requirement.

But it is not totally wide-open in the United States. There have been many times when I have had to fly on an airplane as an executive of Petro-Canada and go down and pick up some people and move them in the United States, because they were not Petro-Canada employees but people with whom we were doing business. The Americans will not let us just go down there and pick up someone and move them in an aircraft free of charge either. So there is a little bit of restriction, but it is not difficult there.

Mr. Angus: Perhaps that is the one area in which we can do a trade-off between the mapping and the—

Mr. Rainforth: Definitely. To my mind, it will cost Canada absolutely nothing in Canadian industry to allow Americans to pick up their people in the various centres and move them them between centres. It could perhaps cost a couple of airline tickets when someone rides an airline because they cannot ride the corporate jet. But that cost is insignificant to the overall—it goes back to a fight that went on years ago over corporate operators carrying people other than their own staff on their aircraft. The number of people we move is pretty insignificant for the airlines' overall... The amount of money we spend on airline tickets should make them quite happy to let us run our couple of small airplanes with our people in them.

Mr. Schneider (Regina—Wascana): Good morning, gentlemen. I have a couple of questions and one of them seems to be becoming a favourite. I am trying to obtian more of a sense of what people really mean when they say the U.S.

[*Traduction*]

Lear jet, qui se trouve être le seul avion à réaction d'affaires et qu'il est possible de noliser à Calgary. Je viens juste de devoir noliser un avion à réaction à Vancouver. Eh bien, il m'a dit que s'il n'avait pas ce travail d'ambulance aérienne, ou plus de contrats de transport d'affaires, il ne pourrait pas conserver son Lear Jet. Il a besoin des évacuations sanitaires, faute de quoi il perdra son avion.

M. Angus: Je vais vous inviter à vous mettre dans la peau du chef pilote de Petro-Canada. Des représentants de la Business Owners' Association nous ont fait part de leurs préoccupations. En effet, il semble que des propriétaires d'avions d'affaires américains ne puissent librement accéder à l'espace aérien canadien pour desservir leurs divers emplacements d'affaires, contrairement aux Canadiens qui peuvent aller aux États-Unis sans aucun problème. En effet, vous pouvez aller où vous voulez aux États-Unis, vous arrêter en un point, prendre quelqu'un, puis vous rendre ailleurs. Or, l'association nous a dit que les Américains font de plus en plus pression pour accéder plus librement à notre espace aérien. Avez-vous des commentaires à formuler à ce sujet, d'après ce que vous savez?

M. Rainforth: Vous savez, on ne protège rien du tout au Canada en empêchant ces avions d'affaires de venir déposer ou embarquer du personnel des sociétés américaines, en différents points au Canada. Cette loi ou ce règlement est donc particulièrement stupide.

Mais la circulation n'est pas aussi libre aux États-Unis. Bien des fois, j'ai été appelé à descendre aux États-Unis aux commandes d'un avion en qualité de cadre de Petro-Canada, pour embarquer un passager et l'emmener ailleurs sur le territoire américain; cependant, si ce passager n'était pas un employé de Petro-Canada, mais une relation d'affaires, alors les Américains ne nous permettaient pas de le faire, et donc de transporter gratuitement quelqu'un à bord de votre appareil. Il y a donc des restrictions, mais il faut reconnaître que les choses ne sont pas aussi complexes là-bas.

M. Angus: Voilà, c'est peut-être là un aspect que nous pouvons proposer en échange contre les services de cartographie et...

M. Rainforth: Absolument! Quant à moi, il n'en coûtera absolument rien à l'industrie canadienne de permettre aux Américains de transporter leurs employés d'un centre à l'autre. Cela nous coûterait tout au plus quelques billets d'avion, car ces gens-là seraient autrement obligés d'emprunter les lignes régulières. Mais dans l'ensemble, ces coûts sont négligeables, il est en fait question d'une vieille bataille qui remonte à des années, à propos des exploitants d'avions d'affaires qui transportaient des passagers ne faisant pas partie de leur personnel. Mais, globalement parlant, le nombre de passagers ainsi transportés est insignifiant pour les compagnies aériennes. L'argent que nous dépensons par ailleurs en billets d'avion devrait parfaitement les contenter et les inciter à nous laisser exploiter quelques petits avions avec nos gens à bord.

M. Schneider (Regina—Wascana): Bonjour, messieurs. J'aimerais vous poser une ou deux questions, et en particulier une que j'affectionne de plus en plus. J'essaie de me faire une meilleure idée de ce que l'on entend véritablement par

[*Text*]

flight safety standards—I do not like to call them safety standards because doing so seems to direct the answer. The standards required to keep aircraft in the air seem to be not as complex as ours, yet I have so far not been able to find anyone who says those standards are not sufficient for safe aviation. People are saying they want these standards harmonized with ours and people have said there were no proven indicators that aviation in the United States is any less safe than ours.

I hear all those opinions and put them together in my mental pot and I recognize that business, particularly small business, is complaining about the amount of paper work that hampers their ability to operate. So I put that all together and I come up with a question to you: do you not think Canadian air is a little over–regulated?

• 0940

Mr. Rainforth: That is a hard one to answer. I will tell you why. As an aviation manager, my business is really risk management. Of course, safety is sacred. You are balancing spending so many dollars to give you so much safety. To start with, you will spend so many dollars, you will get so much safety. Next you will spend more and you will get more safety. You have got to strike a balance, and who decides it?

The problem is with regulation. There is an awful lot of regulation. I see that regulators spend a lot of time, and corporations like mine spend a lot of time, addressing these very concerns. But they are preaching to the converted. The ones that are going to break the law or are not going to run under good standards do not comply anyway. They make a lot of paperwork and reporting that you have to send in and that supposedly forces everybody to operate at the same standards. In actual practice, that does not happen. There are people who can fool the system. There are minimum requirements for a chief pilot.

We charter a lot of aircraft, and we do surveys on their companies. You can go and do a survey and not even realize what is going on. They may have a chief pilot who is very well qualified, but if you really know the ins and outs of it, they are in Norman Wells and he is retired and lives in Abbotsford and lets his name stand for chief pilot up there—and maybe he actually shows up from time to time. So there are ways that they break the rules.

I would say we are overregulated, and it is not solving our problems. But I do believe that we are running a much cleaner aviation industry. I do believe it is safer than in the United States. We can look at accident statistics.

[*Translation*]

normes américaines en matière de sécurité des vols, et je répugne à parler de normes de sécurité, car c'est là orienter la réponse. Aux États–Unis, les normes qui régissent l'exploitation des avions semblent moins complexes qu'ici et pourtant, jusqu'ici, personne ne nous a dit que ces normes américaines n'étaient pas suffisantes pour être garantes d'une aviation sûre. Tous les témoins nous ont dit que les normes des deux pays devraient être alignées, mais il semble qu'il n'y ait pas de véritables indicateurs établissant que l'industrie de l'aviation, aux États–Unis est moins sûre que la nôtre.

J'ai pris note de toutes ces opinions et je les ai mentalement intégrées, et je n'ai pas manqué de constater que le secteur privé, et surtout les petites entreprises, se plaignait de la paperasserie qui les gêne dans leur fonctionnement. Donc, si je rassemble tout cela, j'en viens à vous poser une question: Ne pensez–vous pas qu'au Canada, l'aviation est surréglementée?

M. Rainforth: C'est une question à laquelle il est difficile de répondre, et je vais vous expliquer pourquoi. En ma qualité de responsable d'un service aéronautique, mon travail consiste véritablement à gérer le risque. Bien sûr, la sécurité est sacrée. Il y a un rapport direct entre le niveau des dépenses et le niveau de sécurité. Si vous dépensez tant de dollars, vous parviendrez à tel niveau de sécurité. Et plus vous dépensez sur ce plan, plus vous accroîtrez la sécurité. Alors, il faut atteindre un équilibre, mais qui décide de cela?

La véritable difficulté réside dans la réglementation. Nous sommes soumis à beaucoup trop de règlements. Tout le monde passe beaucoup trop de temps à se préoccuper de ces questions, le législateur d'un côté et les sociétés, comme les miennes, de l'autre. Mais tous prêchent à des convertis. De toute façon, ceux qui ne respectent pas la loi ou ceux qui ne se conforment pas à des normes saines se placent en contravention de toute façon. Tous ces règlements donnent lieu à d'énormes quantités de paperasserie, à un suivi important qui serait censé obliger tout le monde à obéir aux mêmes normes. Mais en réalité, tel n'est pas le cas! Il y a toujours ceux qui contournent le système. Il existe des normes minimales à respecter dans le cas d'un chef pilote.

Notre société loue beaucoup d'avions, et nous faisons systématiquement des enquêtes sur les compagnies à qui nous nous adressons. Eh bien, il peut arriver que nous fassions une enquête et que nous ne détections rien d'anormal. Ces compagnies peuvent avoir un chef pilote, parfaitement qualifié par ailleurs, mais on peut fort bien tout ignorer des tenants et des aboutissants de son mode de fonctionnement. Par exemple, il peut avoir pris sa retraite à Abbotsford, mais demeurer officiellement chef pilote de la compagnie, à Norman Wells, où il ne fait que de brèves apparitions de temps en temps. Comme vous le voyez, il est toujours possible de contourner le règlement.

J'estime que nous sommes surréglementés et que cela n'arrange en rien notre situation. Mais je crois tout de même que notre industrie du transport aérien laisse beaucoup moins à désirer qu'aux États–Unis. Je crois qu'elle offre un meilleur

[*Texte*]

Unfortunately, all the statistics that I get my hands on are North American statistics, so I cannot say Canada has 2.1 fatalities per 100,000 flying hours and the United States has something else. We are lumped together in the report by the people who actually collect that data.

I have not given you an answer. I have talked in circles. I am far more comfortable with most Canadian operators—and I have flown with some very good U.S. operators. There are some outstanding ones there too, but there is more room for people to operate outside the standards. There is more of that going on there than there is here. With some types of aircraft, you can see ramps where you think those airplanes are going to just flow into the tarmac.

Mr. Belsher (Fraser Valley East): Should we be trying to harmonize our standards, or should we try to keep our own standards?

Mr. Rainforth: We should be trying to harmonize our standards, and they should be enforcing theirs a little more closely than they are. We have a lot of things that happen. For example, I leased a jet aircraft last year. It was an American aircraft. Each system in the aircraft has its type approval and its supplemental type approval. This aircraft was operating in the United States for a number of years, a 1986 aircraft. It cost about $543,000 U.S. to do the changes to that aircraft to comply with the Canadian requirements, and the aircraft is no safer now than it was then.

In addition, the Canadian authorities will not accept FAA approval. They will not say they are approved by their standards in the United States so they meet the Canadian standards. They are saying this at the same time as they are having budget cuts, and they do not have the manpower to handle the paper. So I gave them a three-foot pile of engineering drawings and documents that they are insisting they must approve. Now they say they are not going to be able to get to this for three months. God bless you—I should have $13 million tied up for three months while you people sit and do paperwork that has already been done in the States? This is stupid. There are some areas where they can quite easily, at no compromise of safety and standards, take away a lot of frustration.

• 0945

Mr. Schneider: The main reason I raise this whole issue is that I sense all by ourselves we have built in a bit of a trade barrier with the United States, under the umbrella of making sure that we are safer than anyone else in the world. I am not too sure that is the case. I sense that we have papered ourselves out of the trade level playing field.

[*Traduction*]

niveau de sécurité qu'aux États-Unis. Nous pourrions consulter les statistiques, mais malheureusement, toutes celles dont je dispose valent pour l'Amérique du Nord, de sorte que je ne pourrais vous dire s'il y a 2,1 morts par 100,000 heures de vol au Canada et si, aux États-Unis, le chiffre est différent. Ceux qui collectent ces données ont jugé bon de tout fusionner dans un même rapport.

Mais je ne vous ai pas répondu. J'ai tourné en rond. En fait, je suis beaucoup plus à l'aise de traiter avec la majorité des exploitants canadiens, même si j'ai volé pour le compte d'excellents exploitants américains. Il y en a de très bons, là-bas aussi, mais il est beaucoup plus facile, aux États-Unis, d'évoluer en marge des normes. Le laxisme est plus fréquent là-bas qu'ici. Il arrive qu'on voie certains avions, sur l'aire de stationnement, dont on peut douter qu'ils puissent jamais décoller.

M. Belsher (Fraser Valley-Est): Devrions-nous essayer d'aligner nos normes respectives, ou ne devrions-nous pas plutôt essayer de conserver nos normes canadiennes?

M. Rainforth: Nous devrions essayer d'harmoniser nos normes, et les Américains, pour leur part, devraient s'efforcer de faire respecter les leurs de façon un peu plus stricte qu'à l'heure actuelle. Il y a beaucoup de choses qui entrent en ligne de compte. Pour vous donner un exemple, l'année dernière, j'ai loué un avion à réaction américain. Eh bien, chaque système à bord de cet avion avait fait l'objet d'une homologation de type et d'une homologation de type supplémentaire. L'avion avait été exploité aux États-Unis pendant un certain nombre d'années, puisqu'il datait de 1986. Il a fallu quelque 543,000$ U.S. afin de le modifier pour le porter aux normes canadiennes, et il n'est pas plus sûr maintenant qu'il ne l'était avant.

En outre, les autorités canadiennes ne reconnaissent pas les homologations de type de la FAA. Elles ne reconnaissent pas que les normes approuvées aux États-Unis sont conformes aux normes canadiennes. Par contre, elles prétendent ne plus avoir suffisamment de budget ni de personnel pour faire face à la demande. Dans mon cas, je leur ai remis une pile de trois pieds de plans et de documents techniques que les inspecteurs tenaient absolument à homologuer. Et voilà qu'on vient me dire que ce travail ne sera pas terminé avant trois mois. Grands dieux, voilà que j'ai 13 millions de dollars qui vont demeurer là à rien faire pendant trois mois, pendant qu'il y a des gens qui se livrent à un exercice déjà effectué aux États-Unis. C'est absolument ridicule! Il y a des domaines où on pourrait facilement simplifier les choses sans compromettre la sécurité ni le respect des normes.

M. Schneider: Si je soulève la question, c'est surtout parce que j'ai l'impression que nous avons nous-mêmes élevé une barrière commerciale entre les États-Unis et nous, sous prétexte d'avoir la meilleure sécurité au monde. Je ne suis pourtant pas convaincu que ce soit le cas. J'ai le sentiment que nous nous sommes nous-même fermés aux règles du jeu équitables dans ce secteur.

[*Text*]

Mr. Beleshko: The relationship between the regulatory process in Canada and the economics of the aviation industry is a much more complex and convoluted situation than it is in the United States. We are not suggesting that there should be or that the Americans have lower standards. I guess we are suggesting that Canada is overregulated. We see this process continuing now with the most recent advent of the new standards for wing contamination and prevention and the training process that is going to be required now for airlines and all people involved with aircraft.

We find that this is a hindrance to the industry in Canada. From a cost–benefit point of view, we see the costs and the efforts escalating and the benefits resulting from that effort being minimized. When it comes to looking at the American pattern of doing things, the operators down there are less restricted in terms of the amount of conformity for regulations, maintenance, crew training and so on. We in Canada are at a disadvantage from a regulatory point of view.

In Canada a great deal of emphasis has been placed on the need to elevate our level of safety and to arrest public fears that there is no safety in the skies by enhancing the enforcement program through Transport Canada. More dollars are being spent on hiring more enforcement officers through Transport Canada and doing more surveillance. I think we have to try to develop some sort of a cost–benefit assessment of where we draw the line.

This is also in the security area. There has been a great outcry with respect to the Canadian public having a fear of being subjected to some sort of terrorist activity at an airport, such as hijacking. The Canadian government reacted by developing a policy, which took in virtually every airport in the country. We agreed, for instance, that at Montreal, Dorval, Lester B. Pearson, and at all the major international airports there is a requirement for security and that the security be emphasized and focused on terminal buildings, with possibly less emphasis on the air side. There you could spend millions of dollars and still not have a higher level of security.

What we question in that sense is that the security idea spread out to airports such as Cambridge Bay in the Northwest Territories, to Grande Prairie here in Alberta. . .$250,000 for a fence around an airport, which had not been completely fenced in.

These are the kinds of cost–benefit questions we have to ask on an industry–wide scale. I am sure that many of the American companies could not afford to operate in Canada under the existing standards and airworthiness requirements of Transport Canada.

Mr. Schneider: First, I think I am pleased to hear you say that you believe the aviation industry in Canada is overregulated. Secondly, where it does stimulate current thought is with respect to some of the so–called security measures we undertake around some of the airports, which might make utilization of those airports more costly than comparative American airports. I can not quite follow the financial implications from a trading point of view, but it does relate to the so–called user–pay philosophy and some of the debates we are having. The question is: Do the users pay for things they do not really need?

[*Translation*]

M. Beleshko: Le rapport entre la réglementation canadienne et les réalités économiques du monde de l'aviation est beaucoup plus complexe et confus qu'aux États–Unis. Nous ne voulons pas dire qu'il faut abaisser nos normes ni que les Américains ont des normes inférieures aux nôtres. C'est simplement que le Canada est surréglementé comme en témoigne l'adoption récente de nouvelles normes pour le dégivrage des ailes, la prévention et la formation qui seront exigées de tous ceux qui s'occupent des aéronefs.

Cela nuit à l'industrie canadienne. Du point de vue de la rentabilité, nous constatons que nos frais et nos efforts augmentent tandis que nos profits diminuent. Du côté des États–Unis, on constate que les transporteurs doivent se conformer à beaucoup moins de normes sur l'entretien, la formation des équipages, etc. Les Canadiens sont défavorisés à cause de la réglementation.

Au Canada, on met beaucoup l'accent sur la nécessité de rendre le transport aérien plus sûr et de rassurer le public à ce sujet en améliorant le programme de surveillance qu'administre Transports Canada. On augmente donc les dépenses pour engager de nouveaux agents et surveiller encore plus. Nous devons trouver un point d'équilibre à partir d'une évaluation de la rentabilité.

Cela touche aussi la sécurité. Il y a eu un tollé à une époque parce que les Canadiens craignaient le terrorisme dans les aéroports et notamment les détournements d'avion. Le gouvernement canadien a alors réagi en élaborant une politique qui s'applique à pratiquement tous les aéroports du pays. Il est vrai qu'à Montréal, à Dorval, à Lester B. Pearson et dans tous les autres grands aéroports internationaux du pays, il faut assurer la sécurité des passagers en insistant sur les aérogares et un peu moins sur la sécurité en vol où l'on pourrait dépenser des millions de dollars supplémentaires sans améliorer pour autant le niveau déjà très élevé de sécurité.

Nous nous demandons toutefois pourquoi il est nécessaire d'imposer des normes de sécurité à des aéroports comme celui de Cambridge Bay dans les Territoires du Nord–Ouest ou de Grande Prairie en Alberta. Dépenser 250,000$ pour construire une clôture autour d'un aéroport. . .

Voilà le genre de questions qu'il faudrait se poser pour toute l'industrie. Je suis certain que bien des sociétés américaines n'auraient pas les moyens de desservir le Canada à cause des normes actuelles et des conditions de navigabilité imposées par Transports Canada.

M. Schneider: Je suis d'abord heureux de vous entendre dire que vous trouvez l'industrie de l'aviation surréglementée au Canada. Ce qui fait réfléchir ensuite ce sont les soi–disant mesures de sécurité imposées dans certains aéroports qui peuvent augmenter les coûts d'utilisation de ces aéroports par rapports à des aéroports américains comparables. Je ne comprends pas très bien les répercussions financières du point de vue commercial, mais je dirais que cela a trait au concept du paiement par l'usager et à certaines discussions qui ont cours actuellement. La question est donc la suivante: les usagers doivent–ils payer pour ce dont ils n'ont pas vraiment besoin?

[*Texte*]

• 0950

With respect to air traffic control, you said earlier that you sensed there would be an increased need for air traffic control if we should be successful in opening channels of the sky. Do you think if negotiations proceed as you would like to see them, this would result in an immediate upsurge in the amount of air traffic going both ways, or do you think this would take some time? Whatever we decide to negotiate, do you think this should be phased in?

Mr. Rainforth: I do not know if I am qualified to answer, but I will give you my opinions on some things.

Again, I think the negotiations should take place irrespective of the air traffic control system. It should be dealt with to meet the need. We need lead time because we are already behind. Technology is changing quickly for air traffic control. In some cases I guess the small operators would have trouble being able to afford the equipment to comply with it. We are getting very quickly to the situation where the aircraft will automatically continue to give off their position and altitude and so on. You can have automated systems picking that up on the ground and tracking air traffic control. I think technology is going to solve that problem as long as our air traffic control system has enough funding to be able to buy the technology to do it.

It is going to take some time for the negotiations to be completed. Meanwhile, Toronto and Vancouver are doing things about their airport capacity problems. I think our air traffic control system has room for quite a lot more. It has room for more traffic than we are carrying now.

When you watch what they do in the States, we could certainly speed it up. Again, we are back to regulations. The Americans tend to do things on the basis of what works, whereas Canadians tend to use a theoretical or university professor type of approach where we work on the philosophies and theories. If we had some New York air traffic controllers in Toronto, you would see the traffic move right along.

About nine years ago I had problems getting out of Toronto. I was sitting in line with seven or eight aircraft, waiting 20 minutes with their engines running, and most of that was purely because the controllers were working to rule. It is risky for me to talk. We have air traffic controllers in our membership. In some cases maybe they need a kick in the ass.

Mr. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): Most of the questions I was going to ask have been answered, with the exception of this. I am anxious to find out the capacity of both airports in Edmonton. They are presently operating at about 30,000 flights a year with about 2 million passengers coming off and on. How much capacity do you have at the municipal airport, and how much capacity do you have at the federally operated airport? If you do not know, I will get it this afternoon from some of the other witnesses.

Mr. Rainforth: I do not really know, but I know the Calgary airport handles about 6 million a year—

[*Traduction*]

Pour ce qui est du contrôle de la circulation aérienne, vous avez dit plus tôt qu'on aurait besoin d'un plus grand nombre de contrôleurs si nous réussissions à ouvrir de nouveaux itinéraires aériens. Croyez-vous que si les négociations progressent comme vous le souhaitez, il y aura une hausse soudaine et immédiate du trafic aérien dans les deux sens ou que l'augmentation se fera petit à petit? Quels que soient les éléments que nous décidions de négocier, croyez-vous que la mise en application devrait se faire graduellement?

M. Rainforth: Je ne sais pas si je suis compétent, mais je vais tout de même vous donner mon opinion.

Je crois que les négociations devraient avoir lieu quel que soit le système de contrôle de la circulation aérienne. Le système devrait être organisé de façon à répondre à la demande. Il nous faudra un certain temps car nous avons déjà pris du retard. La technologie change rapidement dans ce domaine. Je crois que certains petits aéroports auront même du mal à se payer l'équipement nécessaire. Très bientôt, les avions devraient pouvoir donner automatiquement leur position, leur altitude et tout le reste. Il y aura au sol des systèmes automatisés qui capteront ces données et suivront la circulation. Je crois que la technologie va régler le problème de notre système de contrôle du trafic aérien, à condition que nous ayons les fonds nécessaires pour acheter la technologie voulue.

Les négociations vont durer un certain temps. Dans l'intervalle, Toronto et Vancouver sont en train de régler leur problème de capacité aéroportuaire. Je crois que notre système de contrôle devrait nous permettre d'avoir un trafic encore plus important qu'actuellement.

Quand on voit ce qui se fait aux États-Unis, il est certain que nous pourrions accélérer les choses. J'en reviens aux règlements. Les Américains travaillent généralement dans le concret tandis que les Canadiens sont plus portés sur la théorie ou les études universitaires. S'il y avait à Toronto des aiguilleurs de New-York, la circulation se ferait beaucoup plus facilement.

Il y a environ neuf ans, j'avais du mal à obtenir l'autorisation de décoller de Toronto. J'étais dans une file d'attente comptant sept ou huit autres aéronefs, chacun devant attendre une vingtaine de minutes, moteurs en marche, tout simplement parce que les contrôleurs faisaient une grève du zèle. Je ne devrais pas vous en parler car certains de nos membres sont des contrôleurs de la circulation aérienne. Néanmoins, je dirais que certains auraient besoin d'un coup de pied au derrière.

M. Comuzzi (Thunder Bay-Nipigon): Vous avez déjà répondu à la plupart des questions que je voulais poser, sauf une. Je voudrais bien savoir quelle est la capacité des deux aéroports d'Edmonton. Il y aurait en ce moment environ 30,000 vols par an et deux millions de passagers. Quelle serait la capacité de l'aéroport municipal et celle de l'aéroport administré par le gouvernement fédéral? Si vous ne le savez pas, je poserai la question à d'autres témoins, cet après-midi.

M. Rainforth: Je l'ignore, mais je sais que l'aéroport de Calgary accueille environ six millions de passagers par an. . .

[*Text*]

Mr. Comuzzi: Yes, I know about Calgary. I am interested in Edmonton. I will get it later.

It is part of our mandate, I think, but as you know, the busy airports in this country are operating with caps on the number of planes that can arrive and take off. Included in that is private aircraft, and one of our witnesses is instrumental in funnelling them through the different airports in this country. Private aircraft can land 4 people and a 747 can land 400, yet they are all considered in the overall cap of that airport. We may not have the opportunity to get this information again. How does a large company like Petro–Can go about deciding whether to use commercial aircraft or private aircraft?

• 0955

That would be in order, would it not, Mr. Chairman?

The Vice–Chairman: You are certainly relating it to the overall capacity of the system as we increased it with the Canada–U.S. air transport agreement, are you not?

Mr. Rainforth: The corporates would never have an aircraft with the capacity of the 747. Mind you, there have been a few corporates with—

Mr. Comuzzi: How do you make the decision? How many airplanes does Petro–Canada have?

Mr. Rainforth: Four.

Mr. Comuzzi: And you lease how many?

Mr. Rainforth: That four includes leased aircraft.

Mr. Comuzzi: How do you make the decision whether to go out and buy some seats on Air Canada or Canadian or send your aircraft?

Mr. Rainforth: It depends on a number of things. We spend a horrendous amount of money, and it would be inappropriate for me to tell you how many millions a year on airline ticketing.

If we are in a situation where there are enough passengers and it is between destinations where we can be more efficient with our own aircraft than with the airlines—and there are very few of those, but there are some; Calgary and Edmonton is an example... With a smaller aircraft, with our turbo–prop aircraft, Calgary and Edmonton, and Calgary and Vancouver are situations where we would be more efficient cost–wise to use our own aircraft.

It depends on the nature of the business and whether they can fit in with an airline schedule. We have gone out of Calgary with, say, six executives on board and have gone to Toronto and dropped two off, gone to Ottawa, dropped two off and waited while the whole group did some business for two hours, then took one to New York for a meeting the next morning. In the afternoon we were in Montreal, he had a meeting there and met two of the people who got off in Toronto, finished in Toronto and went to Montreal for the airlines to do their business and then took those individuals over to Ottawa where they had a meeting with the energy minister's office, and then got them back to Calgary, and that

[*Translation*]

M. Comuzzi: Oui, je suis au courant pour Calgary. Je veux des chiffres pour Edmonton. Je les obtiendrai plus tard.

Cela fait partie de notre mandat, je crois, mais comme vous le savez, les aéroports les plus achalandés au Canada ont plafonné le nombre d'atterrissages et de décollages. Ces plafonds touchent également les avions privés et l'un de nos témoins s'occupe de diriger ces avions vers les aéroports canadiens. Dans un aéronef privé, il peut y avoir quatre passagers tandis qu'il y en a 400 dans un 747. Pourtant, ils sont tous pris en compte dans le calcul de ces plafonds. Je profite de votre présence pour vous demander comment une grande compagnie comme Petro–Canada décide d'utiliser un vol commercial plutôt qu'un appareil privé ou vice–versa?

Ma question n'est pas hors sujet, monsieur le président, n'est–ce pas?

Le vice–président: Vous établissez certainement un lien entre cette question et l'augmentation de la capacité globale du système à la suite de l'accord de services de transport Canada–États–Unis, n'est–ce pas?

M. Rainforth: Les sociétés ne posséderont jamais des aéronefs ayant la capacité d'un 747. Remarquez que certaines...

M. Comuzzi: Sur quoi vous fondez–vous pour prendre une décision? Combien d'aéronefs Petro–Canada a–t–elle?

M. Rainforth: Quatre.

M. Comuzzi: Et vous en louez combien?

M. Rainforth: Ce nombre comprend les aéronefs loués.

M. Comuzzi: Qu'est–ce qui vous fait décider d'acheter des sièges sur Air Canada ou Canadien International ou d'utiliser vos propres appareils?

M. Rainforth: Plusieurs éléments entrent en jeu. Nous dépensons une somme faramineuse en billets d'avion et ce n'est pas à moi de vous dire combien de millions cela coûte chaque année.

S'il y a suffisamment de passagers et s'il s'agit de destinations où il est plus économique d'utiliser nos propres avions que des vols commerciaux—et il y en a très peu dans ce cas, notamment Calgary–Edmonton... Comme nous avons un appareil plus petit, turbopropulsé, les liaisons Calgary–Edmonton et Calgary–Vancouver nous coûtent moins cher quand nous utilisons nos propres appareils.

Cela dépend du but du voyage et de la compatibilité de l'horaire des compagnies aériennes. Il nous est déjà arrivé de quitter Calgary avec six directeurs à bord pour nous rendre à Toronto y déposer deux d'entre eux, puis à Ottawa pour y en déposer deux autres, attendre deux heures pendant qu'ils faisaient leurs affaires puis aller en conduire un à New York pour une réunion le lendemain matin. Le même après–midi, nous étions à Montréal où la même personne avait une réunion et où le rejoignaient les deux directeurs qui étaient descendus à Toronto et qui s'étaient rendus à Montréal par un vol commercial après avoir terminé leur réunion à Toronto. Toutes ces personnes ont ensuite été emmenées à

[*Texte*]

was done in two days. On the airlines, it would have taken more than a week—well, it would have taken a week to do that.

The other thing is that quite often we are doing business in areas where the airlines do not provide service, so we have a situation of either chartering an aircraft or using our own.

Mr. Comuzzi: I think that answers the question.

Mr. Belsher: Good morning, gentlemen, it is nice to see you again, Mr. Beleshko. Hal, I am glad to know that people who have cut their spurs in the airline industry do make home base in Abbotsford.

I would like to come back to the specialty services. Yesterday we heard from Intera Technologies; we also heard from the North West group; we have heard from the Geomatics Association of Canada in Ottawa, and they are saying, please open things up, we are ready to go and we can compete with the world.

The business people also need greater freedoms to operate because they can only pick up if it is incidental to their routing, as I heard you say this morning, opening that up. I think I heard you say that the firefighting side of the specialty services would really like to keep it much the same way as it is.

Can you explain what the firefighting is in Alberta? Is it mostly provincially owned equipment, and is it private or a combination of both? What sort of things are done in Alberta? We have heard from Conair in British Columbia, so I would just like to be sure what it is in Alberta.

Mr. Beleshko: In Alberta it is a combination. We have one Alberta-based company, Airspray. They have a fleet of approximately 30 aircraft: 21 of those are the water bombers; 17 B-26s and 4 CL215s which were jointly purchased or sponsored by the federal government and the provincial government.

• 1000

Airspray operates four aircraft on behalf of the provincial forestry department, and those are the amphibious water bombers. For the most part, it is a privately owned organization. The revenues they receive are in the form of a contract with the provincial forestry department. Essentially, they are tendering.

I guess the forest fire suppression side of the industry in this province is not anxious to go south of the border and become involved in contracts because the season, for the most part, is the same in this part of the country as it is in the northwest United States. Operating costs are very critical in that sense, and moving your equipment and establishing a base outside of the province of Alberta and the country, at quite a distance from your base of operations, is quite costly.

The other reason the forest fire suppression industry is not particularly keen on seeing this open up is purely economics. The tendering process, if they are tendering with the government, may leave them open and very vulnerable to

[*Traduction*]

Ottawa où elles rencontraient les gens du bureau du ministre de l'Énergie, puis on les a ramenées à Calgary. Tous ces déplacements se sont faits en deux jours. S'il avait fallu utiliser des vols commerciaux, il aurait fallu une semaine.

Bien souvent aussi nous devons faire des affaires dans des régions où les compagnies aériennes ne se rendent pas. Nous devons alors noliser un avion ou utiliser nos appareils.

M. Comuzzi: Vous avez répondu à ma question.

M. Belsher: Bonjour messieurs, cela fait plaisir de vous revoir, monsieur Beleshko. Hal, je suis heureux de savoir que des personnes qui ont fait leurs preuves dans les transports aériens peuvent avoir Abbotsford comme port d'attache.

J'en reviens aux services spécialisés. Hier, nous avons entendu Intera Technologies. Nous avons aussi entendu des représentants du groupe North West et de l'Association canadienne des entreprises de géomatique, à Ottawa. Tous ces gens nous demandent d'ouvrir nos espaces aériens parce qu'ils sont prêts à faire concurrence au reste du monde.

L'aviation d'affaires a aussi besoin d'une plus grande latitude car elle ne peut prendre de passagers que si cela est compatible avec le plan de vol. Vous avez dit ce matin qu'il fallait leur faciliter les choses. Vous avez également dit que le secteur de lutte contre les incendies de forêts voudrait que les choses ne changent pas.

Pourriez-vous nous expliquer comment fonctionne cette industrie en Alberta? Est-ce que la plupart des appareils appartiennent au gouvernement provincial ou à des entreprises privées? Y a-t-il à la fois des appareils gouvernementaux et des appareils privés? Comment fait-on les choses en Alberta? Nous avons entendu des représentants de Conair en Colombie-Britannique et je voudrais savoir si c'est différent en Alberta.

M. Beleshko: En Alberta, c'est mixte. Une société albertaine, Airspray, a une flotte d'environ 30 appareils: 21 avions-citernes; 17 B-26 et quatre CL215 qui ont été achetés en collaboration avec les gouvernements fédéral et provincial.

Airspray exploite quatre appareils au nom du ministère provincial des Forêts. Ces sont des avions citernes amphibies. Il s'agit surtout d'une entreprise privée qui a un contrat avec le ministère provincial des forêts. Elle répond à des appels d'offres.

L'industrie de lutte contre les incendies de forêts dans la province ne cherche pas à obtenir des contrats aux États-Unis, surtout parce que la saison des incendies de forêts est la même ici que dans le nord-ouest des États-Unis. Les coûts d'exploitation sont très importants à cet égard et déplacer le matériel pour établir une base à l'extérieur de l'Alberta et du Canada, loin de ces installations principales, coûte très cher.

L'autre raison qui explique la réticence de cette industrie est d'ordre purement économique. Le processus des appels d'offres la laisserait à la merci des entreprises américaines dont les frais d'exploitation, les coûts d'immobilisation et les

[*Text*]

American companies that have demonstrably, over the years, had much lower operating costs—capital cost of equipment, labour costs for the crews operating those aircraft. There are distinct advantages that have the forest fire suppression people quite concerned. Even when there was a call two or three years ago to have Canadian forest fire suppression groups—the aerial bombing groups—go to United States to help in West Yellowstone Park and in Montana and in the northwest states, there was some reluctance because of the economics involved. They certainly were not being paid the same in the U.S. as they were in Canada.

Mr. Belsher: So there really are major differences as far as the specialty services go.

Mr. Beleshko: In summarizing, the main thing to point out about the specialty services is that the people operating photo and aerial mapping and aerial application are all responsible to the regulatory system as it applies to Transport Canada. They have licensing requirements to meet for aircraft and the crews who operate them. In many cases specialty operators—aerial applicators, forest fire suppression, and so on—respond to a number of other Canadian regulatory agencies where they have a responsibility to meet some licensing requirements. The aerial applicators, for instance, have to respond to no less than eight licensing agencies. They are responsible to Agriculture Canada, Agriculture Alberta, Environment Alberta, Environment Canada, and so on down the line. They have to meet very stringent requirements that in many cases are quite a distance from being in concert with the American standards.

It is much harder for Canadian aerial applicators to go into the United States and ply their trade than it is for an operator from North Dakota to come up to Manitoba and operate, for instance. In the specialty areas these operators are responding to many more regulatory agencies than some of the conventional operators as such.

Mr. Belsher: Did you say it is more difficult to go down and do work there than it is for the Americans to come up and do work here?

Mr. Beleshko: In Manitoba it is.

Mr. Belsher: In spite of the fact that we have a different set of regulations and standards?

Mr. Beleshko: Yes. The Americans tend to be a little more protectionist in that sense. I suppose that unless you were to establish a base in North Dakota and become a resident there, you could not operate. It varies from state to state in the United States. It is generally more difficult for the Canadian aerial applicators to go down.

As the aerial applicators are a specialty group, they are not anxious to see American operators come into Canada for a variety of reasons, primarily economic. The American operators can operate in Canada far more cost effectively, because they have a longer season, than the Canadian operators can if they go down and operate in the United States, because the Canadian operators are still conforming to Canadian airworthiness standards, licensing standards, insurance requirements, and so on.

[*Translation*]

coûts de main-d'oeuvre pour les équipages ont toujours été plus bas. Ce sont là des avantages qui inquiètent passablement les entreprises de lutte contre les incendies de forêt au Canada. Il y a deux ou trois ans, quand on a fait appel à des entreprises canadiennes pour aider les États-Unis à lutter contre des incendies dans le parc Yellowstone ouest, dans le Montana et dans des États du nord-ouest, certaines hésitaient à y aller à cause des coûts. Ce service n'est pas aussi bien rémunéré aux États-Unis qu'au Canada.

M. Belsher: Il y a donc des différences importantes pour les services spécialisés.

M. Beleshko: Disons brièvement que ceux qui offrent des services spécialisés comme la photographie aérienne, la cartographie aérienne et l'épandage aérien doivent tous respecter la même réglementation de Transports Canada. Ils doivent obtenir des attestations pour leurs aéronefs et pour leurs équipages. Bien souvent, ces compagnies spécialisées relèvent aussi de plusieurs autres organismes de réglementation canadiens qui imposent certains conditions à l'obtention de certains permis. Prenez par exemple ceux qui font de l'épandage aérien; ils ont affaire à huit organismes différents: Agriculture Canada, Agriculture Alberta, Environnement Alberta, Environnement Canada, et ainsi de suite. Ils doivent se plier à des exigences très strictes qui, bien souvent, sont loin d'être comparables aux normes américaines.

Il est beaucoup plus difficile pour une entreprise canadienne d'épandage aérien d'aller travailler aux États-Unis que pour une entreprise du North Dakota de venir au Manitoba, par exemple. Dans le secteur des services spécialisés, les entreprises doivent rendre des comptes à beaucoup plus d'organismes différents que les transporteurs conventionnels.

M. Belsher: Avez-vous dit que c'était plus difficile pour une entreprise canadienne que pour une entreprise américaine?

M. Beleshko: Au Manitoba, oui.

M. Belsher: Même si nos réglements et nos normes sont différents?

M. Beleshko: Oui. Les Américains ont tendance à se montrer un peu plus protectionnistes. Je pense qu'à moins de s'établir au North Dakota, il serait impossible d'y travailler. Les exigences varient d'un état américain à l'autre, mais il est généralement plus compliqué pour les entreprises canadiennes d'aller y travailler.

Comme il s'agit d'un service spécialisé, les entreprises d'épandage aérien ne voient pas d'un bon oeil que les entreprises américaines viennent au Canada, pour toute sorte de raisons, mais surtout pour des raisons économiques. Les entreprises américaines n'ont pas autant de frais d'exploitation au Canada car leur saison est plus longue alors que les entreprises canadiennes qui veulent travailler aux États-Unis doivent tout de même se conformer aux normes du Canada en ce qui concerne la navigabilité, les permis, les assurances, etc.

[*Texte*]

Mr. Belsher: All we know for sure at the moment is that our minister, Mr. Lewis, and Mr. Skinner from the U.S. have said we will commence negotiations sometime in 1991.

In the near perspective, should we be keeping the specialty services separate from the commercial airline side, or should we be doing it all at the same time, or should we have different packages to make sure that we at least go forward with parts of it?

• 1005

Mr. Beleshko: I think the primary focus once again is going to be on the air carrier. This is what the bilateral agreements are. I think in the process of those negotiations you certainly cannot represent the best interests of the specialty operators while representing those of the air carriers. Although there are some commonalities, both the specialty operators and the air carriers conform to Canadian regulations with respect to airworthiness, licensing standards and practices.

In that scheme of things, where you have a common agency to report to in Canada, the regulatory body is Transport Canada. I suppose this particular aspect has to be considered at the same time. In the overall negotiations, it is a difficult question to answer because with some specialty groups I would think that you are almost going to have to negotiate specific industries on a one-on-one basis, such as the aerial mapping and photo situation.

Certainly the aerial application is a very complex situation between California and Canada, for instance. The standards are so much different, as is the forest fire suppression as well. There are things that are going to have to be dealt with separately from the air carrier and the scheduled and non-scheduled side.

Mr. Belsher: Mr. Rainforth, you had an interesting comment in your opening remarks. If I may paraphrase it, Open Skies may be forced upon North America if we do not do it now, and we can handle it at this point in time. Why do you say that?

Mr. Rainforth: It seems to me that the world economy is becoming just that. I do not think we are going to be able to sit as a separate little microcosm in the middle of it. We are seeing right now that we have two very good airlines in Canada—world-class airlines. It seems to me that they are in a bit of a squeeze. We see, particularly in South East Asia, a tremendous amount of expansion in aviation activities and so on.

In Europe they are hiring all kinds of pilots from Canada because they have such a heavy demand. If we are going to sit here and be a separate little country with our system segregated from the rest, we are just going to get passed by. We have an elephant living next door, and the world aviation market can be handled without us. I think Canada needs to get a piece of it. I am too simple and I am not well enough versed in the total picture to say how we can do it, but we are going to have to be a North American market to compete with a European market and a South East Asian market.

[*Traduction*]

M. Belsher: Tout ce que nous savons pour l'instant, c'est que notre ministre, M. Lewis, et le représentant des États-Unis, monsieur Skinner, doivent entamer des négociations en 1991.

À court terme, devrions-nous distinguer les services spécialisés des lignes aériennes commerciales ou devrait-on tout négocier en même temps? Devrait-on négocier des accords différents pour s'assurer qu'au moins certaines choses avancent?

M. Beleshko: Je crois qu'encore une fois ce sont les transporteurs aériens qui vont être au centre du débat. C'est sur eux que portent les accords bilatéraux. Dans ces négociations, on ne peut certainement pas défendre en même temps les intérêts des services spécialisés et ceux des transporteurs aériens. Même s'ils ont certaines choses en commun, puisqu'ils doivent se conformer à la réglementation canadienne concernant la navigabilité, les conditions d'obtention des permis et les autres normes et pratiques.

L'organisme commun dont ils relèvent tous au Canada, c'est Transports Canada. Il faut aussi en tenir compte. Je dirais que les négociations devraient porter sur chacun des services spécialisés en particulier, par exemple la cartographie aérienne d'une part, la photographie aérienne, et ainsi de suite.

Si on prend l'exemple de la Californie et du Canada, on peut dire que la situation de l'épandage aérien est très complexe. Les normes sont très différentes. C'est la même chose pour le secteur de la lutte contre les incendies de forêts. Certains secteurs devront faire l'objet de négociations distinctes de celles sur les transporteurs aériens et les services à horaires fixes et à la demande.

M. Belsher: Monsieur Rainforth, vous avez fait une observation intéressante dans votre introduction. Vous avez dit que si on n'agit pas maintenant, l'Amérique du Nord pourrait se faire imposer l'ouverture de ses espaces aériens alors qu'en ce moment, nous pouvions faire face à la situation. Pourquoi?

M. Rainforth: À cause de la conjoncture économique mondiale. Je ne crois pas que nous allons pouvoir nous comporter comme un microcosme à part. Le Canada a deux excellentes compagnies aériennes de classe internationale. Elles éprouvent pourtant quelques difficultés en ce moment. C'est le cas particulièrement en Asie du Sud-Est qui connaît une expansion importante du transport aérien.

L'Europe vient recruter des pilotes canadiens à cause de la forte demande. Si nous restons les bras croisés à couver notre petit système différent des autres, nous allons manquer le coche. Notre voisin est un géant et le marché international de l'aviation peut bien se passer de nous. Pourtant, le Canada doit se tailler une part du marché. Je ne connais pas assez bien l'ensemble de la situation pour vous suggérer des moyens d'action, mais pour être compétitif face au marché européen et au marché du sud-est asiatique, nous devrons former un marché nord américain.

[*Text*]

I think our airlines are in a bit of trouble right now in the present system. It is scary how we are going to make this transition to where we are part of the North American market without the American services eating us up. I do not have those answers.

The Vice–Chairman: You are talking not only about point–to–point service from Canada to the United States or vice versa but also about cabotage.

Mr. Rainforth: That is right. I think our airlines need cabotage in the United States in order to compete. They need the access to the giant market, the same as their American competitors have. I do not know what effect it has on them the other way around. You are going to have some elephants down there that will roll over and crush them because they will want cabotage in Canada.

I did hear some discussion this morning about the Americans being willing to change the percentage of foreign ownership in their companies. Then Canada would have to do this as well. Then you would end up with, say, Air Canada and an American airline with some joint ownerships so the two are connected through ownership. I imagine some Canadian citizens would be very upset about it. They would feel we are going end up just being owned by the Americans. But that is the solution to that problem. Then we would not have to have the cabotage. We would get it because we are connecting with the American operator who has the ability to operate it.

• 1010

Mr. Marchi: I will start off with a comment on this line of questioning by Mr. Schneider, where we have one of the two witnesses suggesting that maybe we are overregulated in terms of safety. The other gentleman, through his experience, was very clear in saying he feels much more comfortable with the safety aspect of Canadian skies as compared to the American skies.

I think outside of the competitive angle there also needs to be some concern about what the travelling public thinks. Even at the very worst, if it is only perceptional or psychological, I think it is absolutely crucial that our Canadian travelling public feel the same kind of reassurance they do now. It goes up and down, depending on whenever we have a calamity in the business, although statistics bear out that flying is safer than travelling in your car. But I think the perceptional. . .the factors relating to safety for the travelling public are the opposite of safety factors that may in fact make one country more competitive than another.

I am hopeful that the travelling public factor is certainly going to be paramount and win over at the end of the day. I think it is borne out in fact and by perception that Canadians are much more reassured about the safety on the streets in Canada than in the United States. I think we should apply that to the skies as well. I think it supersedes any competitive angle we may wish to throw into the equation. I just wanted to say that because I was a bit uncomfortable with—

Mr. Rainforth: I believe we are overregulated, but I do believe we have a cleaner, safer system.

Mr. Marchi: Then it is a price worth paying from my vantage point, if the overregulation is in fact going to mean—

[*Translation*]

Nos compagnies aériennes sont déjà en difficulté dans notre système actuel. Déjà, nous craignons de ne pouvoir faire la transition vers un marché nord américain sans être avalé par les compagnies américaines. Je n'ai pas de solution à vous proposer.

Le vice–président: Vous ne parlez pas seulement des liaisons entre le Canada et les États–Unis, mais aussi du cabotage?

M. Rainforth: C'est exact. Nos compagnies aériennes ont besoin du cabotage aux États–Unis si elles veulent être compétitives. Cet énorme marché doit leur être aussi accessible qu'à leurs concurrents américains. Je ne sais pas quelles conséquences le contraire pourrait avoir. Ces géants américains risqueront de les écraser parce qu'ils voudront eux aussi des droits de cabotage au Canada.

J'ai entendu dire ce matin que les Américains seraient disposés à modifier le pourcentage de la propriété étrangère de leurs compagnies. Le Canada devrait alors leur emboîter le pas. On pourrait se retrouver avec des coentreprises unissant par exemple Air Canada et une compagnie aérienne américaine. Cela pourrait choquer certains Canadiens. Ils auraient l'impression d'appartenir aux Américains. C'est pourtant la solution au problème. Nous aurions alors le droit de faire du cabotage parce que nous aurions des liens avec un transporteur américain qui pourrait s'en charger.

M. Marchi: Je vais commencer par une observation sur les questions posées par M. Schneider. L'un des deux témoins a laissé entendre que le transport aérien au Canada serait surréglementé en ce qui concerne la sécurité. Selon l'autre témoin, l'expérience lui a appris que le ciel canadien était plus sûr que le ciel américain.

La concurrence, ce n'est pas tout; il faut aussi songer aux passagers. Au pire, et même si ce n'est qu'une perception, il faut absolument que les passagers canadiens se sentent en confiance. Évidemment, ils se sentent plus ou moins en sécurité selon qu'il y a une catastrophe aérienne ou non, bien que les statistiques montrent qu'il est plus sûr de prendre l'avion que sa voiture. Mais cette perception. . . les facteurs liés à la sécurité des voyageurs s'opposent en fait aux facteurs qui pourraient donner à un pays un avantage concurrentiel.

J'espère qu'on accordera toutefois la priorité au bien–être des passagers. Les Canadiens se sentent beaucoup plus en sécurité dans les rues de leur pays que dans les villes américaines. Leur perception devrait être la même pour le transport aérien. Cela prime sur n'importe quel avantage concurrentiel dont on voudrait tenir compte. Je tenais à faire cette précision car j'était un peu mal à l'aise en entendant. . .

M. Rainforth: Je crois que nous sommes surréglementés, mais j'estime que notre système est plus sûr et plus propre.

M. Marchi: Donc, de mon point de vue, ce n'est pas payer trop cher et si la surréglementation devait signifier. . .

[*Texte*]

Mr. Rainforth: I think it is a selling point for the Canadian airlines if they ended up running head to head with the American airlines and had cabotage in the United States, because you may find that the United States public might prefer clean, crisp and polished standards on Canadian airlines too, if our Canadian airlines can maintain those standards and still be competitive price-wise.

Mr. Marchi: Talking about price, I wanted to ask you a question. Deregulation in this country was sold on a number of factors. One of them was the promise of lower and cheaper airfares. You can get a good argument from Canadians across the country that this has not been borne out. The price of tickets has gone up considerably higher than the cost of inflation, outside of the last number of months with the conflict in the Middle East, which has shot up fuel prices, which then get passed on to the consumer.

It was promised that we were going to have lower, cheaper fares, and I am not sure we have seen that day yet. In part, Open Skies is being sold in that it is going to bring more competitive pricing. I would like to know your thoughts on that. When it comes to the crunch, do you think Canadians do give a damn about how they fly, and that it is not only a dollars-and-cents question when they get on an airplane? Does it matter whether the emblem is a MAPLE Leaf or Stars and Stripes on the end of the plane?

Mr. Rainforth: Going to your first question on the price reduction promise, I think we did see that for a little while; the prices were lower than they would have been. In the United States there was definitely a lot of price reduction. Then a whole lot of airlines went out of business and a few survivors bought out the ones that were losing, and we are back to low competition and higher prices.

It is unfortunate what public opinion does in many, many cases. Aircraft operating is expensive. The cost of air travel is expensive. You can only get a free ride or a reduced ride for a certain length of time and then you are going to lose the ride altogether.

• 1015

The realities are that it is very expensive to operate airplanes, and if you want to travel by air then you are going to have to pay high prices to do it. That is really what it boils down to. Or you are going to subsidize those companies so well that you are going to pay high taxes so that other people can do it. That is really my view on that one.

Mr. Marchi: The second part of the question, on the travelling public's loyality to a Canadian carrier as opposed to an American carrier. . .

Mr. Rainforth: That is a hard one to answer. I think there would be a fair amount of loyalty to that. As a matter of fact, if we look at the company I work for, we get shot at an awful lot publicly as being a crown corporation. But I worked for Pacific Petroleums and they were taken over by Petro-Canada. Our market share went up something like 32%, because we were only in western Canada. . . I should not be spelling out numbers because I could be giving you bad

[*Traduction*]

M. Rainforth: Cela peut être un avantage pour les lignes aériennes canadiennes si elles devraient se retrouver en concurrence avec les compagnies américaines, surtout si elles sont autorisées à faire du cabotage, car les voyageurs américains préféreront peut-être effectivement les normes supérieures des Canadiens. Encore faudra-t-il respecter ces normes tout en offrant des tarifs concurrentiels.

M. Marchi: Parlant de tarifs, je voulais vous poser une question. On nous a convaincus de déréglementer le transport aérien en avançant plusieurs arguments et notamment en promettant une diminution des tarifs aériens. Les Canadiens pourraient maintenant répliquer que cela ne s'est pas matérialisé. La hausse des prix des billets est considérablement supérieure à l'inflation, même si on fait abstraction du conflit au Moyen-Orient qui, ces derniers mois, a fait monter en flèche les prix du carburant, augmentation que subit le consommateur.

On nous a promis une baissé des tarifs et je ne suis pas certain que cela se produira. On préconise l'ouverture des espaces aériens sous prétexte que les tarifs seront plus concurrentiels. Je voudrais savoir ce que vous en pensez. En fin de compte, les Canadiens se préoccupent-ils de la qualité du service ou tiennent-ils compte uniquement des tarifs? Tiennent-ils absolument à voir sur la queue de l'appareil une feuille d'érable plutôt que le drapeau étoilé des États-Unis?

M. Rainforth: Pour ce qui est de la baisse promise des prix, je crois qu'il y en a une à un moment donné. Les tarifs ont été plus bas qu'ils ne l'auraient été autrement. Aux États-Unis, les prix avaient nettement baissé mais plusieurs lignes aériennes ont disparu et les quelques survivants ont racheté les entreprises déficitaires. C'est ainsi qu'on se retrouve avec une concurrence réduite et des tarifs plus élevés.

Il est navrant de voir l'effet que peut avoir souvent l'opinion publique. Les frais d'exploitation des avions sont très élevés. Le transport aérien coûte cher. On peut obtenir de bons prix pendant un certain temps, mais la compagnie ne tient pas le coup.

En vérité, faire voler un avion coûte très cher et si vous voulez voyager par avion, il faut payer le prix. Ce n'est pas plus compliqué que cela. Sinon, vous allez tellement subventionner les compagnies aériennes que vous allez payer plus d'impôt pour que les autres puissent prendre l'avion. Voilà ce que j'en pense personnellement.

M. Marchi: Au sujet de la loyauté des passagers envers un transporteur canadien de préférence à un transporteur américain. . .

M. Rainforth: Je vais avoir du mal à vous répondre. On peut parler d'un certain degré de loyauté. D'ailleurs, prenez par exemple la société pour laquelle je travaille, comme c'est une société de la Couronne, elle est souvent critiquée en public. Mais avant, je travaillais pour Pacific Petroleums qui a été achetée par Petro-Canada. Sa part de marché a augmenté de quelques 32 p. 100 parce qu'elle était présente uniquement dans l'ouest du Canada. . . je ne devrais pas vous

[*Text*]

information, but our market share went up much higher than it did for the other people even though publicly we were being absolutely crucified here. I think there would be a certain amount of loyalty.

It was interesting that when we went through the recession in 1984, the charter operators were cutting prices to where they were hurting themselves really badly. To do that, they were cutting standards. We chose to stay with high-quality charter companies. It looked as if somebody who would do it for $5 less would get the job. But in actual fact, in Calgary at least, the surviving charter company is the one that ran a high-quality operation all through the recession. So I think people will pay for quality, but I am not qualified to give you that answer.

Mr. Schneider: On the deregulation and cheaper fares, I have not seen anyone float any statistics before us. We are just going by what we sense has happened out there. In a conversation I had with someone the other night, they said that you must take the business fares away from the tourist fares, the travelling public fares, and review what has happened with those fares, and you will find that the travelling public fares, as opposed to the business fares, are quite a bit cheaper. I am just giving you what I was told again, but it seems to be about as qualified as anything in this room today—

Mr. Rainforth: I believe that.

Mr. Schneider: —with the number of seat sales and that sort of thing that have gone on because of deregulation.

The second point I wanted to make is a supplemental to the question about cabotage, asked by the chairman. You were saying that, yes, you think we need cabotage in the United States. But does that then not open up Canada, because how in the world could we ever acquire cabotage in the United States without opening Canada?

Mr. Rainforth: I do not think we can. That is the part that I said scares me, because I do not know how we would go through an adjustment period there. Once Air Canada and Canadian Airlines start competing head-on with the airlines in the United States, it is going to hurt them really badly for a while. But they can sit with the first-class group of anybody down there, and in the long term, if they survive that change-over, they would do okay. But again we are talking personal opinion, and I am not really qualifed to give you people. . .

Mr. Schneider: I am looking for someone in this room, and I cannot find anyone better than you.

The third point is with respect to the Maple Leaf and the Stars and Stripes. You are the only person I have heard thus far who said that a Canadian would wave the flag of patriotism with respect to choosing one airline from the next. What we have been able to learn is that it boils down to strictly a time and price situation.

The point I wanted to make tied in with that is then what happens to Canadians' concern about the superior safety for Canadian aviation? Is it not funny how we—

Mr. Rainforth: It probably goes out the window when it hits their wallet.

[*Translation*]

donner de chiffres parce que je risque de vous induire en erreur, mais disons que sa part du marché a augmenté beaucoup plus que celle des autres entreprises, même si elle était clouée au pilori. Je crois donc que les gens auront une certaine loyauté.

Lors de la récession de 1984, les exploitants de vols nolisés offraient des prix si bas qu'ils se sont fait du tort car ils ont dû rogner sur la qualité. Nous avons opté pour les compagnies qui offraient le meilleur service. On avait l'impression alors que les gens choisiraient celles qui offraient le service le moins coûteux. En réalité, du moins à Calgary, la seule compagnie qui a survécu est celle qui a offert le meilleur service tout au long de la récession. Les gens sont donc prêts à y mettre le prix pour avoir du service mais je n'ai pas la compétence voulue pour répondre à votre question.

M. Schneider: Au sujet d'une baisse des tarifs résultant de la dérèglementation, personne ne nous a présenté de statistiques. Nous nous laissons guider par nos impressions de la situation. L'autre soir, quelqu'un a dit qu'il fallait étudier séparément les tarifs offerts aux gens d'affaire et ceux offerts aux touristes. On se rendrait alors compte que les seconds sont beaucoup plus bas que les premiers. Je ne fais que rapporter ses propos, mais il me semble que vous êtes aussi bien placés que n'importe qui ici pour. . .

M. Rainforth: Je le crois.

M. Schneider: . . .nous parler des ventes de sièges et de tout ce qu'on a pu voir depuis la déréglementation.

Je voulais ensuite poser une question complémentaire à celle du président sur le cabotage. Vous dites que les lignes aériennes canadiennes doivent obtenir un droit de cabotage aux États-Unis. Mais nous n'obtiendrons jamais ce droit sans l'accorder nous-mêmes en retour, n'est-ce pas?

M. Rainforth: Je ne crois pas que nous puissions nous le permettre. C'est ce qui m'effraie, car je ne sais pas comment nous arriverions à traverser la période de transition. Quand Air Canada et Canadien commenceront à faire concurrence aux lignes aériennes américaines aux États-Unis mêmes, elles auront des difficultés pendant un certain temps, mais je crois qu'elles peuvent concurrencer les meilleures compagnies américaines et elles s'en tireront bien à long terme, si elles survivent aux changements. C'est toutefois mon opinion personnelle et je ne suis pas particulièrement compétent pour vous fournir. . .

M. Schneider: Il n'y a personne ici pour nous donner une meilleure réponse.

Quant à la concurrence entre l'unifolié et le drapeau étoilé, vous êtes le seul jusqu'à présent à nous avoir dit que les Canadiens pourraient, par loyauté, choisir une compagnie aérienne plutôt qu'une autre. On nous a plutôt dit que le choix se faisait uniquement en fonction de l'heure des vols et des tarifs.

Je voulais savoir ce qu'il advenait alors de l'intérêt des Canadiens pour les normes de sécurité supérieures de l'aviation canadienne? N'est-ce pas bizarre de . . .

M. Rainforth: On n'y pense probablement plus quand on touche au porte-monnaie.

[*Texte*]

Mr. Schneider: Is it there in the first place?

Mr. Rainforth: They want the government to give them very low-cost airline ticketing all over the place and high-quality service. The government cannot do it; nor can the airlines. You are going to pay if you want the service.

• 1020

Mr. Beleshko: I would like to shed a little light on Mr. Schneider's point. If you went a number of years back into Mr. Pickerskill's day—I do not know if many of you people here knew who Jack Pickerskill was.

Anyway, some 25 years ago we saw an evolution of the airline industry in this country. Until that point there were two major carriers that controlled all the markets, Canadian Pacific Airlines and Air Canada, then Trans-Canada Airlines. The evolution of the charter operator made some changes to that. Maybe we see a model restructuring here, because in those days with the Max Wards and the Sir Freddie Lakers of that time, there was a situation when Air Canada, then TCA, or the major carriers and the charter airlines. . .there was a thing about safety related to the charter operators.

Although the charter operators were providing a service at a much lower cost, there was a perception by the public, a prevailing suspicion, that the charter operators were less sanitary in terms of their standards: their crews were not as effectively trained; their equipment was second hand, with thousands of hours on them; maintenance standards and parts were not up to stuff. But in the end the Max Wards and so on, who fought uphill, wanted a free and open system; they wanted to get into the market that TCA and CPA had protection on.

Ultimately, what won this over, aside from those of us in the industry who had some perceptions about protecting jobs and so on, was the public, who called the shots. They wanted the product. The travelling public demanded a service. A market was created, and you saw the evolvement of the charter industry, the evolvement of Wardair Canada, Nordair, and so on.

I think that ultimately, outside of our purview and interest here, the travelling public may demand that we see that kind of competition, that kind of availability of product and service, and that the travelling public may require or may demand that we see American carriers come in, that the fifth freedom is something that has to go out of the window. Because in those days when we did operate charters, Max Ward was the first guy to stand up and say, we do not want Capital Airways coming into Edmonton and flying to Amsterdam because they undercut us by 30% and I do not know how they can do it, they are going to put us out of business.

So even Max in his own realm of interests had some protectionist attitudes about the airline industry. He did not want Americans coming in here and flying people to Amsterdam. Once again, it boiled down to public demand for the service.

Now in terms of the perception, there was some concern about safety, but that became secondary when we started talking about price and the demand for that service. When you have a problem, a calamity such as the crash of a charter

[*Traduction*]

M. Schneider: L'intérêt est-il réel?

M. Rainforth: Les Canadiens veulent que le gouvernement leur assure à la fois des tarifs aériens très bas et un service exceptionnel. Mais c'est impossible, aussi bien pour le gouvernement que pour les lignes aériennes. Quand on veut un service, il faut y mettre le prix.

M. Beleshko: J'aimerais éclaircir les propos de M. Schneider. Si vous revenez quelques années en arrière, à l'époque de M. Pickersgill—j'ignore si beaucoup d'entre vous savent qui était Jack Pickersgill.

De toute façon, il y a 25 ans environ nous avons vu l'industrie du transort aérien évolue au Canada. Jusqu'alors, deux grands transporteurs contrôlaient tous les marché: Canadian Pacific Airlines et Air Canada, alors appelé TransCanada Airlines. L'arrivée des compagnies de vols nolisés a changé tout cela. Peut-être le modèle revient-il, car à l'époque de ces Max Ward et Sir Freddie Laker, on pensait que Air Canada, alors appelé TCA, ou les gros transporteurs et les compagnies de vols nolisés. . . On pensait que les vols nolisés n'étaient pas aussi sûrs que les autres.

Même si les compagnies de vols nolisés offraient des vols à des tarifs beaucoup plus bas, le grand public avait l'impression que les normes appliquées aux vols nolisés étaient inférieures: les équipages étaient moins bien formés; le matériel avait été acheté d'occasion et comptait déjà des milliers d'heures de vol; l'entretien n'était pas aussi bien fait et les pièces n'étaient pas de qualité. En définitive, ces entreprises, qui nageraient à contre courant, voulaient un système libre et ouvert; elles voulaient une part du marché de TCA et de CPA.

Outre les membres de l'industrie de l'aviation comme vous qui pensaient à protéger des emplois, c'est finalement la population qui a décidé. Elle voulait le produit et les voyageurs exigeaient ce service. Une fois le marché créé, l'industrie des vols nolisés a connu une forte expansion avec la création de Wardair Canada, Nordair, et les autres.

Je crois donc en fin de compte que les passagers pourraient exiger plus de concurrence, certains produits et services, voire la présence des transporteurs américains au Canada et ce, quels que soient nos intérêts à nous. À l'époque où nous affrètions des avions, Max Ward a été le premier à déclarer qu'il ne voulait pas que Capital Airways offre la liaison Edmonton-Amsterdam car ses tarifs étaient inférieurs de 30 p. 100 aux nôtres et que cela allait nous conduire à la faillite.

Donc, même Max était quelque peu protectionniste quand il y allait de ses intérêts. Il ne voulait pas que les compagnies américaines viennent ici pour amener des gens jusqu'à Amsterdam. C'est donc toujours une question de demande.

Quand aux perceptions, les gens s'inquiétaient un peu de la sécurité, mais cela est devenu secondaire quand il a été question de tarifs et de services. Quand un avion nolisé s'écrase ou qu'une série de catastrophes frappe une

[*Text*]

operator or a sequence of calamities such as Delta Airlines went through in the years past, public opinion is elevated, their awareness goes up and there is some concern. This is where you possibly have to react in a knee–jerk way and come up with the requirement to satisfy public concerns, as it does with terrorism and with security requirements.

I think we are looking at a long–term situation here with the air industry. We are seeing an evolution, as we did 25 or 20 years ago with the charter carrier in Canada becoming a fact of the industry, becoming a reality. People said that the Max Wards and people like him would not last, but the charters evolved through a public need. So this may in fact be a transitional period when the public is demanding that the opportunity to obtain cheap fairs and a variety of choices become a reality.

Right now we are a two–airline country, Canadian Airlines and Air Canada. That may become even more refined. As economic realities begin to grow over the next couple of years, we may have one airline. So it may in fact be a case of consumers, people who have to go from point A to B, who are going to make the decision of whether American Airlines comes in here or not, and consumers who will have an influence on the Open Skies policy.

Mr. Comuzzi: No, we are not going to have a debate. You know there is something that is fundamental that comes out of that argument. If they want to talk about Mr. Pickerskill, we can go back and talk about Mr. Howe who started Air Canada. It was started and the facilities and the infrastructure were put in place because the taxpayers of this country spent billions of dollars building airports and an infrastructure right across the country. To sit around now and say that the travelling public in Canada are demanding this, this and this, and lower fares. . .we fail to realize that Air Canada and Canadian, and whoever comes after them or went before them, did not invest in this country all the money that the general taxpayer invested in this country to provide an airline industry, and we have an obligation to the Canadian people to try to provide a safe, economical service for the average Canadian citizen.

• 1025

The Vice–Chairman: I appreciate your comments, and we will get into further comments when we consider our report.

Gentlemen, thank you very much for appearing in front of us this morning. We realize the time constraint. We realize you have to speak to your membership, as well, and that creates some difficulties in terms of time, but thank you very much for your appearance. We appreciate your evidence.

Mr. Rainforth: Thank you.

If I can take a second, I made a comment on air traffic controllers and I must finish that statement.

We do have a shortage of air traffic controllers. They are running double shifts and things like this to the point where they are burning out, and so perhaps they need a little kick on how they handle traffic sometimes, in particular when they start working the world.

[*Translation*]

compagnie comme cela est le cas pour Delta depuis quelques années, l'opinion publique commence à s'inquiéter de la sécurité du transport aérien. C'est alors qu'il faut réagir rapidement et adopter des normes qui dissiperont les craintes du public, comme on l'a fait pour le terrorisme.

Dans ce cas–ci, il faut penser à longue échéance. Nous constatons une évolution comme celle que nous avons connue il y a une vingtaine d'années, époque à laquelle les compagnies de vols nolisés ont pris leur place sur le marché. Au début, on a cru qu'elles ne survivraient pas, mais elles répondaient aux besoins du public. Peut–être traversons–nous maintenant une nouvelle période de transition où les passagers exigent des tarifs plus bas si bien que, dorénavant, on aura toujours le choix.

À l'heure actuelle, il n'y a que deux compagnies aériennes au Canada: Canadien et Air Canada. Il est possible que d'ici quelques années, il n'en restera plus qu'une seule. Ce sera donc aux consommateurs de décider si American Airlines peut être autorisée à faire des affaires au Canada s'ils ont besoin de se rendre dans telle ou telle ville. L'ouverture des espaces aériens sera probablement influencé par les consommateurs.

M. Comuzzi: Nous n'allons pas en débattre. Vous savez qu'un principe fondamental ressort de cet argument. Si vous tenez à parler de M. Pickersgill, nous pouvons aussi remonter jusqu'à M. Howe qui est à l'origine d'Air Canada. Air Canada a vu le jour et les installations et infrastructures ont été créées parce que les contribuables canadiens ont dépensé des milliards de dollars pour que l'on construise des aéroports et une infrastructure dans tout le pays. Si on commence à dire que ce sont les passagers au Canada qui sont à l'origine de ceci et de cela, des tarifs très bas et du reste... N'oublions pas qu'Air Canada et Canadien, et les compagnies qui les ont précédé, et qui leur succéderont, n'ont pas investi au Canada autant d'argent qu'en ont investi les simples contribuables pour se doter du transport aérien. Nous nous devons donc d'assurer aux Canadiens un service sûr et économique.

Le vice–président: Je vous remercie de ces commentaires. Il y en aura d'autres lorsque nous étudierons le rapport.

Messieurs, je vous remercie beaucoup d'être venus ici ce matin. Nous savons bien que les délais sont courts et que vous devez aussi rencontrer vos membres, ce qui vous impose certaines contraintes. Merci beaucoup d'avoir comparu. Vos propos seront utiles.

M. Rainforth: Merci.

Si vous permettez, j'ai commencé à dire quelque chose sur les contrôleurs de la circulation aérienne et je voudrais bien terminer.

Nous manquons de contrôleurs. La plupart font des tours de service doubles et travaillent au point où ils sont épuisés. Peut–être ont–ils besoin d'être réprimandés sur la façon dont ils dirigent le trafic aérien, surtout quand ils s'occupent de vols internationaux.

[*Texte*]

But they do have a serious problem of shortage of manpower. I just want that on the record.

The Vice-Chairman: Thank you very much, gentlemen.

We have a small difficulty. The next witnesses cannot appear. We have tried to move everyone else up and we have been unsuccessful.

The next witnesses are available at 11.30 a.m. Is there agreement to suspend the meeting until 11.30 a.m.?

Some hon. members: Agreed.

The Vice-Chairman: Thank you very much. Therefore, the sitting stands suspended until 11.30 a.m.

• 1028

• 1136

The Vice-Chairman: I call the meeting back to order. I welcome Mr. Ekkehard Kolesch, General Manager of the Edmonton Convention Centre. Thank you for appearing before us.

I understand you have just returned from Australia in order to make this appearance. We certainly appreciate all the effort you have made to get back here and, as you indicated to me, there may be some after-effects of jet lag. But we certainly appreciate you appearing and welcome your remarks to the committee today.

Mr. Ekkehard Kolesch (General Manager, Edmonton Convention Centre): Thank you, Mr. Chairman. My eager staff booked me for this hearing today, which I appreciated. Unfortunately, I do not have my witness presentation package ready yet, therefore it will be sent to you within the next 10 days.

My trip from Australia was in fact quite appropriate to comment on. It took me only 13 hours to get from Sydney to Los Angeles. It took an additional nine hours to get from Los Angeles to Edmonton. So the relationship between air travel from abroad, intercontinental, to North American air travel is properly explained by this example.

The Edmonton Convention Authority is a public body under the laws of the Province of Alberta, established in 1983 with a prime mandate to operate and market the Edmonton Convention Centre.

The mandate of the convention centre is to promote national and international conferences, conventions, trade shows and similar events, to utilize our facilities and, by extension, to be a catalyst of economic development for the City of Edmonton and northern Alberta.

Our prime mandate is easy to explain and to understand. It is not that easy to fulfil, simply because Edmonton is a secondary city in the Canadian context.

We consider in the convention industry primary cities to be Toronto, Montreal and Vancouver, not necessarily in that order, but these are the primary convention destinations. Secondary destinations are Ottawa, Quebec City, Halifax, Winnipeg, Edmonton, etc. All of the secondary destinations have one thing in common: they are less attractive by virtue of either their location, accessibility, facility or size.

[*Traduction*]

Toutefois, il y a une grave pénurie d'aiguilleurs. Je tenais à le dire.

Le vice-président: Merci beaucoup, messieurs.

Nous avons un petit problème. Les témoins suivants ne peuvent pas comparaître. Nous avons tenté de faire venir les autres plus tôt mais, cela n'a pas été possible.

Les témoins suivants sont prévus à 11h30. Êtes-vous d'accord pour que nous suspendions la séance jusque là?

Des voix: D'accord.

Le vice-président: Merci beaucoup. La séance est donc suspendue jusqu'à 11h30.

Le vice-président: Nous allons reprendre nos travaux. Je souhaite la bienvenue à Ekkehard Kolesch, directeur général du Centre des congrès d'Edmonton. Merci d'être venu.

Je crois savoir que vous revenez tout juste d'Australie. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir fait tant d'efforts pour revenir à temps, et comme vous l'avez dit, vous souffrez peut-être encore du décalage horaire. Nous vous sommes toutefois reconnaissants d'être venu et nous attendons avec plaisir votre présentation devant le comité.

M. Ekkehard Kolesch (directeur général, Centre des congrès d'Edmonton): Merci, monsieur le président. Mes employés dans leur zèle m'ont inscrit à la liste des témoins pour aujourd'hui, je leur en suis reconnaissant. Malheureusement, mes documents ne sont pas tout à fait prêts, je vous les ferai donc parvenir dans une dizaine de jours.

Vous avez eu tout à fait raison de mentionner mon voyage en Australie. J'ai mis à peine 13 heures pour me rendre de Sydney à Los Angeles, et il m'a fallu 9 heures pour arriver de Los Angeles à Edmonton. Cela illustre bien les problèmes des transports aériens en Amérique du Nord comparés à la situation intercontinentale.

La Edmonton Convention Authority est un organisme public constitué aux termes des lois de la province de l'Alberta en 1983 et qui a pour mission principale de gérer et de commercialiser le Centre des congrès d'Edmonton.

Le Centre quant à lui a pour mission d'attirer des congrès et des conférences, des foires et autres manifestations d'envergure nationale et internationale, et par là de servir de catalyseur au développement économique d'Edmonton et du nord de l'Alberta.

Notre principale mission est facile à expliquer et à comprendre. Il est moins facile de s'en acquitter, simplement parce que Edmonton est une ville secondaire dans le contexte canadien.

Dans le secteur des congrès, les villes primaires sont Toronto, Montréal et Vancouver, pas nécessairement dans ordre-là, mais ce sont des destinations primaires. Les destinations secondaires sont Ottawa, Québec, Halifax, Winnipeg, Edmonton, et ainsi de suite. Toutes ces destinations secondaires ont un point en commun: elles présentent moins d'intérêt en raison de leur emplacement, de leur accessibilité, de leur infrastructure ou de leur taille.

[*Text*]

In the case of Edmonton, we happen to meet all the criteria very nicely. Our attractiveness is limited by virtue of climatic conditions, by distance from the major markets and by desirability of the decision–making bodies.

The convention industry is part of the tourism industry, rather than part of business travel. The convention industry is a decision–making process. They do not have to come to any given city; they can go to any city in North America or the world to hold a conference; they do not have to choose Edmonton. Business travel means that when people travel on business they have to go to a place, whether they like it or not. Therefore, the convention industry in Edmonton is totally dependent on its attractiveness and desirability of the destination or the region or the facilities to attract national and international conventions.

My point today, I will stress really only the U.S.–Canada relationship in terms of convention business and activities, and in this regard I would like to limit my comments to the transportation issue.

Obviously the convention centre in Edmonton must be interested in the U.S. market area simply because we cannot survive as an economic catalyst on the Canadian market alone. Our activities in the United States over the last seven years, since the existence of the Edmonton Convention Centre, has been fairly significant, to the extent that we have been spending over 45%, close to 50%, of our marketing budget dollars in this market area with some degree of success. We have a commitment from the city and from our board to continue this endeavour in order to promote the attractiveness of this destination and to increase our market share from the U.S. area.

We have been able to access those markets that are usually located in Washington, D.C., Chicago and New York and certain cities such as Philadelphia, Pittsburg and areas in Texas and Arizona. We have been successful simply because our destination is relatively attractive to certain groups and entities that have reason to come to this area, be it a medical–related organization or gas–related organization, organizations related to agriculture work, mineral resources, forestry, and so on.

• 1140

However, we also have had to battle a handicap of recognition, awareness and transportation, because it is a major component of our sales pitch of how to get there. Usually the convention organizer or decision–making board asks three questions—who we are, where we are, and how they can get here. Often a fourth question asked is why they should use us in the first place.

To answer how they get here and where we are located is quite often a job in itself.

The marketing activities of the Edmonton Convention Centre in the United States are based on the concept that we can attract our fair share of the market, whatever the fair share may be, with the hope to increase it in due time.

[*Translation*]

Dans le cas d'Edmonton, nous répondons à tous ces critères–là. Nous sommes desservis par notre climat, notre éloignement des principaux marchés et notre attrait aux yeux des organismes décideurs.

Le secteur des congrès se rattache au tourisme plutôt qu'aux voyages d'affaires. On choisit le lieu d'un congrès. On n'est pas tenu d'aller dans une ville plutôt qu'une autre; on peut choisir de tenir son congrès dans n'importe quelle ville d'Amérique du Nord ou du monde; on n'est pas obligé d'aller à Edmonton. Les voyages d'affaires obligent les gens à se rendre à tel endroit, que cela leur plaise ou non. Par conséquent, pour attirer des congrès nationaux ou internationaux à Edmonton, nous dépendons entièrement de notre attrait, de l'intérêt que peut présenter la région ou l'infrastructure.

Je vais parler aujourd'hui exclusivement des activités et des congrès canadiens et américains, et dans ce contexte–là je vais m'en tenir à la question des transports.

Il est évident que le Centre des congrès d'Edmonton doit se tourner vers le marché américain car nous ne pouvons nous acquitter de notre mission de catalyseur économique avec le seul marché canadien. Depuis l'ouverture du Centre des congrès il y a sept ans, nous sommes très actifs sur le marché américain auquel nous consacrons plus de 45 p. 100, en fait près de 50 p. 100, de notre budget de commercialisation, et ce avec un certain succès. La Ville et notre conseil d'administration souhaitent continuer ces initiatives en vue de promouvoir Edmonton comme destination et d'accroître notre part du marché américain.

Nous avons pu obtenir accès aux marchés qui sont généralement situés autour de Washington dans le district de Columbia, de Chicago et de New York, et de certaines autres villes comme Philadelphie, Pittsburg, ainsi qu'au Texas et en Arizona. Nous y sommes parvenus simplement parce que cette destination est relativement intéressante pour certains groupes qui ont des raisons d'y venir, qu'il s'agisse d'organisations dans le domaine de la médecine ou du gaz naturel, de l'agriculture, des ressources minières, forestières, et ainsi de suite.

Nous sommes cependant handicapés par le fait que nous ne sommes pas connus et par les difficultés de transport, car c'est un élément important de notre promotion. Les organisateurs d'un congrès, ou le comité organisateur posent en général trois questions: qui sommes–nous, où sommes–nous, et comment arrive jusqu'à nous. Ensuite ils nous demandent souvent pourquoi ils devraient venir chez nous plutôt qu'ailleurs.

Leur expliquer où nous sommes et comment arriver jusqu'à nous n'est pas toujours chose facile.

Nous organisons nos activités de commercialisation aux États–Unis en partant de l'idée que nous pouvons obtenir notre juste part du marché—qui reste à définir—avec l'espoir de la voir augmenter avec le temps.

[*Texte*]

We have noticed over the last two to three years that we have been receiving a better ear from our provincial clients. We have been receiving a more welcoming stance from clients in the United States. We have been able to commit and confirm more conventions than ever before.

To give you an example, in Edmonton over the last seven years we really only had one major convention a year from the United States. Over the next three years, we have twelve major conventions from the United States. Over the next five years, we should have twenty-four. If the trend continues, what should I complain about?

I am complaining about those conventions we have lost. In other words, the market share we have gained is nothing compared to the market share we have lost by virtue of our inability to transport people to Edmonton efficiently, quickly, and conveniently.

To give you one example, a couple of months ago we had a major U.S. organization meeting here called URISA, Urban and Regional Information System of America. It was a joint U.S.-Canadian conference on computer sciences in government services. It attracted over 2,500 delegates, of which typically 85% came from the United States, 15% came from Canada, and a few came from Mexico and the Caribbean.

The conference organizer commented that he felt quite certain that roughly 250 to 400 delegates could not attend the conference because they could not book air service to Edmonton by any means, never mind going directly from major hubs in the United States or via Toronto. They could not find air seats in August into Edmonton in 1990.

For a more recent example, last month we lost two conventions that we had high hopes in attracting. One was the International Association of Assessing Officers, for 1995. We had the other short-listed but it was eventually rejected by virtue of two major factors. The biggest factor was air service accessibility, the ease and convenience of same.

This convention would have brought about 1,500 delegates into Edmonton from all over the United States. Another one we lost last month was the National Hearing Aid Society. Again, we had a reasonable chance of getting it for 1993. There were 2,500 delegates. Again, a significant factor was the accessibility and limited air service available from the United States to Edmonton.

To put some more numbers on the table, our present estimate between 1991 and 1993 suggests that roughly 29,300 delegates will be visiting the Edmonton Convention Centre, plus whatever number comes to Edmonton as a whole. For the 1991 to 1997 range, we are anticipating 38,300.

Organizations are looking at this right now with a reasonable chance of getting a significant share of it; however, air service as a restricting factor is significant.

Between the year 1991 and the year 2000, we could anticipate something in the range of 100,000 U.S. convention delegates to visit this city if we have the chance of attracting them and providing for their stay the infrastructure and services required.

[*Traduction*]

Au cours des deux ou trois dernières années, nous avons remarqué que nos clients des provinces nous réservent un meilleur accueil, et qu'il en va de même auprès de nos clients aux États-Unis. Nous avons pu confirmer plus de congrès que jamais auparavant.

Pour vous donner un exemple, au cours des sept dernières années, Edmonton n'a accueilli qu'un grand congrès par an en provenance des États-Unis. Au cours des trois prochaines années, nous en accueillerons 12 importants. Au cours des cinq prochaines années, nous devrions arriver à 24. Si la tendance se maintient, de quoi pourrais-je me plaindre?

Je me plains des congrès que nous n'avons pas obtenus. Autrement dit, les progrès que nous avons réalisés sont minimes par rapport à ce que nous aurions pu faire s'il était efficace, rapide et simple d'arriver jusqu'à Edmonton.

Pour vous donner un exemple, il y a quelques mois nous avons accueilli un groupe américain important, URISA, Urban and Regional Information System of America pour une conférence canado-américaine sur le thème de l'informatique dans la Fonction publique. Il y avait plus de 2,500 délégués, dont 85 p. 100 des États-Unis, 15 p. 100 du Canada et quelques uns du Mexique et des Antilles.

L'organisateur de la conférence m'a dit qu'il était persuadés que 250 à 400 délégués n'étaient pas venus parce qu'ils n'avaient pas pu trouver de place dans les avions à destination d'Edmonton, même en passant par les principales plaques tournantes aériennes des États-Unis ou par Toronto. Il leur a été impossible de trouver des places pour venir à Edmonton en avion en août 1990.

Plus récemment, le mois dernier, nous avons perdu deux congrès importants sur lesquels nous comptions, dont celui de la International Association of Assessing Officers pour 1995. L'autre contrat se présentait bien, mais nous l'avons finalement perdu pour deux raisons principales, dont les difficultés d'accès aérien.

Le congrès aurait amené à Edmonton 1,500 délégués venus de partout aux États-Unis. Nous avons également perdu le mois dernier le contrat pour le congrès de la National Hearing Aid Society. Encore une fois, nous avions bon espoir de l'obtenir pour 1993. Cela représente 2,500 délégués. Là aussi, une des raisons pour lesquelles Edmonton a été rejeté a été la difficulté d'accès aérien à partir des États-Unis.

Pour vous donner quelques chiffres, d'après nos estimations actuelles, 29,300 délégués environ devraient venir au Centre des congrès d'Edmonton entre 1991 et 1993, à quoi il faut ajouter le nombre de visiteurs à Edmonton. Pour la période de 1991 à 1997, nous en attendons 38,300.

Il y a un certain nombre d'organisations intéressées et les possibilités d'obtenir une part de ce marché sont bonnes. Toutefois, le service aérien est un obstacle important.

Entre 1991 et l'an 2000, nous pourrions espérer accueillir 100,000 délégués américains à Edmonton si l'occasion nous est donnée de les attirer et de leur offrir les services et l'infrastructure nécessaires.

[*Text*]

Speaking more specifically to the requirement of the convention industry as part of the tourism industry, I have just a few points on the general economic conditions and why we believe we can be successful.

• 1145

The Free Trade Agreement, as it is perceived now by our clients and potential clients in the United States, has a low perception level. We do believe that over the next five to seven years there will be a significant change in economic relationships between the historical relationship of east-west traffic, between Alberta and eastern Canada, to a greater swing into north-south traffic relationship and economic development relationship. This is because of a natural result of [*Inaudible—Editor*] in western Canada, in Alberta specifically, but it is also because of the natural relationship that will develop between the northwest Pacific region of the United States and the western region of the United States as a whole.

This trading relationship will translate into more traffic for things such as tourism, visiting friends and relatives, and in particular for conventions, which relates to the industrial development and economic development and growth. Therefore, we believe that the real goal for the economic development for Edmonton and its convention industry will require a more open, deregulated aspect of the air traffic relationship between Canada and the United States.

I am certainly no expert, and I really do not want to address some of the technical components of which I have no knowledge and am not competent to address. However, I do believe that an Open Skies policy with an unregulated industry in North America will take place, and has to take place, in the near future.

It will take place in the EEC Community in Europe where the Open Skies policy is in part already a fact. If it is cabotage or not, I have no idea, but the market conditions are such that the deregulated air industry will probably consolidate in the way of fewer carriers which will be more efficient and will be able to provide transportation service to all areas of the North American continent.

Transportation clearly is a continental issue, not a regional issue, and if Edmonton and Alberta wish to take their place in the development game, if you want to call it that, in the growth of our future, we must have unhindered access to transportation. Right now we are being hindered.

To give you one example, as little as three months ago I was in Minneapolis pleading with the only major carrier into Edmonton, namely Northwest Airlines, to increase some services for certain dates to provide transportation to conventions which come to Edmonton in July and August. The answer was put very sympathetically, mind you—very sympathetically—that they are unable to do so because they have no aircraft capacity they could allocate as routing. This routing is served now by two DC9s. My argument was that they have a very high traffic occupancy or seat occupancy.

They know that their planes are full most of the time. They acknowledge this, but they have more important routings on which they wish to put new aircraft into service. That means to me they have an automatic monopoly for its

[*Translation*]

Du point de vue plus précis des besoins du secteur des congrès, dans le contexte de l'industrie touristique, je vais vous dire quelques mots de la conjoncture économique et des raisons de notre optimisme.

L'Accord de libre-échange est encore très mal connu de nos clients et clients éventuels aux États-Unis. Nous sommes convaincus qu'au cours des cinq à sept prochaines années, nous allons observer un changement important dans les relations économiques qui, de l'axe est-ouest-Alberta-est du Canada vont davantage s'orienter vers un axe économique nord-sud. C'est une conséquence naturelle de [*Inaudible—Éditeur*] dans l'ouest du Canada, et en Alberta en particulier, mais cela tient aussi à une évolution qui se fera naturellement dans les rapports entre la région du nord-ouest des États-Unis et l'ouest des États-Unis en général.

Ces liens commerciaux s'accompagneront d'une augmentation du tourisme, des visites aux parents ou amis, et surtout des congrès, qui à leur tour contribuent au développement et à la croissance industrielle et économique. Nous estimons par conséquent que pour réaliser le potentiel économique d'Edmonton et de son secteur des congrès, il faudra une déréglementation plus poussée des transports aériens entre le Canada et les États-Unis.

Je ne me prétends pas être un expert, et je ne vais pas aborder les aspects techniques auxquels je ne connais rien. Toutefois, je suis convaincu que nous devons mettre en place en Amérique du nord, et sans tarder, un programme de ciels ouverts.

Cela a déjà commencé dans la Communauté économique européenne ou l'ouverture des espaces aériens est déjà un fait accompli. Quant à savoir s'il s'agit de cabotage ou non, je l'ignore, mais les conditions du marché sont telles qu'une dérèglementation des transports aériens entraînerait probablement un regroupement des transporteurs qui, moins nombreux, seraient plus efficaces et mieux en mesure de desservir toutes les régions du continent nord-américain.

La politique des transports doit être pensée à l'échelle continentale, et non pas régionale, et si Edmonton et l'Alberta veulent participer au développement et à la croissance, il ne faut pas que les transports constituent un obstacle. C'est le cas actuellement.

Pour vous donner un exemple, il y a trois mois à peine j'étais à Minneapolis pour demander à un des principaux transporteurs aériens qui dessert Edmonton, c'est-à-dire *North-West Airlines*, d'augmenter le service à certaines dates pour faciliter l'acheminement de délégués à des congrès en juillet et août. Mes interlocuteurs se sont montrés compréhensifs, très compréhensifs, mais m'ont répondu que c'était impossible, parce qu'ils n'avaient pas suffisamment d'avions pour réorganiser leur capacité d'acheminent. Ils ont actuellement sur cette liaison deux DC-9. Je leur ai fais valoir que le taux d'occupation est toujours très élevé.

Ils savent bien que leurs avions sont pleins la plupart du temps. Ils l'admettent volontiers, mais ils préfèrent mettre leurs nouveaux appareils sur des itinéraires plus importants. Cela veut dire quant à moi qu'ils sont assurés du monopole

[*Texte*]

routing from Minneapolis to Edmonton. It simply means to me that they may not necessarily want to increase their capacity. Whatever capacity they may have, they want to put it into different routes in the United States which have a priority to them, disregarding the fact that this routing from Minneapolis to Edmonton is very profitable to them, disregarding the fact that they have enjoyed extremely high levels of capacities, occupancies, and disregarding the fact that it is the only hub in the midwest United States that services effectively and efficiently from Chicago and from Washington and from the southeast sector of the United States.

I think this is a typical example of how U.S. monopolies for routings can hinder the growth of an industry. We are effectively hindered by virtue of airlines being either unable or unwilling to increase the traffic and increase their volume of capacity to the city in direct non-stop flights. It is my belief that competitive environments will not hinder the Canadian carriers but will make them more expansion minded. I think the Canadian carriers are as good as any in North America to compete on any routings.

• 1150

Mr. Chairman, thank you very much for the opportunity you gave me to address some of the issues relating to the convention industry of this city.

Mr. Marchi: Thank you very much and welcome to the committe, Mr. Kolesch. I think we are very appreciative of your efforts in coming forward to this committee, given the miles that you have recently travelled.

You said that you were increasing the number of conventions coming into your city, but that does not compare to the conventions that have been lost. I am sure that in your business there are a number of reasons why conventions are lost and why they are gained.

You said that the convenience of connections of coming to the convention site has been a major reason. Is it the top reason for those losses? Is it one of many factors? How important in the hierarchy of cost and hotel and so on in the question of air links to your city?

Mr. Kolesch: I would consider air service one of the key elements of why we lost some conventions. Now, it may not be the only one, granted. There may be issues such as capacity of infrastructure in the city, number of hotel rooms, location of hotels; things such as customs, hassles of people having to bring goods and services across the border for trade shows. But in virtually all instances, air service was identified as one of the key elements of turning us down as a convention destination, as compared to other Canadian destinations, by example, Vancouver and Toronto.

Mr. Marchi: Have the conventions which Edmonton lost gone to other cities?

[*Traduction*]

de la liaison Minneapolis-Edmonton. J'en déduis qu'ils ne tiennent pas nécessairement à accroître leur capacité d'acheminement. S'ils ont une capacité supplémentaire, ils préfèrent la placer ailleurs sur des liaisons américaines auxquelles ils accordent la priorité, sans tenir compte du fait que la liaison Minneapolis-Edmonton est avantageuse, sans tenir compte du fait qu'ils ont des taux d'occupation extrêmement élevés sur cette ligne, sans tenir compte du fait que Minneapolis est la seule plaque tournante du centre ouest américain à avoir de bonnes correspondances avec Chicago, Washington, et certaines villes du sud-est.

C'est à mes yeux un exemple type de l'obstacle à la croissance d'un secteur industriel causé par un monopole aérien américain. Nous sommes handicapés du fait que certaines lignes aériennes ne peuvent pas ou ne veulent pas augmenter le service en vol direct sur Edmonton. Je suis d'avis qu'une concurrence accrue ne sera pas un handicap pour les transporteurs canadiens mais les forcera à penser davantage en termes d'expansion. Les transporteurs canadiens peuvent être tout aussi compétitifs que n'importe quel autre transporteur nord-américain sur n'importe quelle ligne.

Monsieur le président, merci de m'avoir permis de venir vous présenter certaines des questions intéressant le secteur des congrès à Edmonton.

M. Marchi: Merci monsieur Kolesch et soyez le bienvenu. Nous vous sommes particulièrement reconnaissants de votre effort, compte tenu des distances que vous venez de parcourir.

Vous dites que vous attirez de plus en plus de congrès dans votre ville mais que ce n'est rien par rapport à tous ceux que vous n'obtenez pas. Je suis sûr qu'il y a de nombreuses raisons qui font qu'un congrès va ici ou là.

Vous dites que l'un des principaux facteurs qui jouent contre vous est la facilité d'accès. Est-ce la principale raison de vos pertes? Est-ce une raison parmi beaucoup d'autres? Quelle importance ont les liaisons aériennes par rapport aux coûts et aux hôtels?

M. Kolesch: Je dirais que le service aérien est l'une des principales raisons qui nous ont fait perdre certains congrès. Je vous accorde que ce n'est pas la seule raison. Il y a d'autres questions qui entrent en jeu comme l'infrastructure, le nombre de chambres d'hôtel, la situation des hôtels; il y a les difficultés douanières que rencontrent les gens qui doivent passer la frontière avec des biens et des services pour les foires commerciales. Mais presque toujours, la question du service aérien est cité comme une des principales raisons de choisir une autre destination canadienne, Vancouver ou Toronto, par exemple plutôt qu'Edmonton.

M. Marchi: Ces congrès que vous n'avez pas obtenus ont-ils été décrochés par d'autres villes?

[*Text*]

Mr. Kolesch: Yes, but not always. Certainly they are not turning down Canada as a destination, but they turned us down as a destination because we were not sufficient, in their view, in providing some of the services and infrastructure which they need to have, or at least they thought they needed to have, to ensure a successful convention.

Mr. Marchi: Do the requests coming into your city from the United States come from one general area? Or, are they from across the States? What I am trying to get at is whether there is a particular corridor that you are looking at as a city. Perhaps you cannot look at one area in the States because it is coming from the vastness of their country.

Mr. Kolesch: That is a fair question. In our cases it is different. You can only be successful with U.S. national conventions or North American conventions. This is contrary to Halifax, which can attract regional conventions from the New England states. We do not have a body of regional conventions available. Below the U.S. border here, there is not very much until you hit California. We do not really get any regional conventions here, we only get U.S. national conventions, which means that the delegates come from all over the United States. The decision-makers may be located in Washington, D.C., in New York, and in Chicago, but the delegate body comes from all over the United States, in direct proportion to the population base.

Mr. Marchi: You are looking at an open skies, as some people have advocated, rather than going holus-bolus to have more sectoral open skies, or from one point to another point. In your business, as you have described, that would not work because you have people coming from all over the place.

Mr. Kolesch: True. Our major problem is the midwest and the eastern United States. There is not that much in the western United States. We have a pretty fair service at the present time into Edmonton, through Delta and American West, as well some limited service provided by Canadian carriers from California. So we do not have the same capacity problem which we have east of the Mississippi, where we have serious capacity problems. We just cannot get any large groups into the city.

Mr. Marchi: Based on your experience, particularly the conventions that you have lost—one of the reasons for not choosing your city is the air links—have you done any number crunching in terms of what Open Skies would mean for your business in this city and in this province? Do you have any percentage increase or any numbers that you can factually tie to this Open Skies policy?

• 1155

Mr. Kolesch: Mr. Chairman, yes, we have done some fairly recent studies to identify the economic impact of the convention business generically as well as the convention business from different locations, including international, North American, U.S. and Canadian. Clearly, the U.S. conventions are longer, more profitable and have great economic impact for this community.

[*Translation*]

M. Kolesch: Oui, mais pas toujours. Il est certain qu'ils ne rejettent pas le Canada tout entier comme destination, mais plutôt notre ville en particulier car à leurs yeux nous ne pouvons offrir les services et les infrastructures dont ils ont besoin ou pensent avoir besoin pour assurer le succès de leur congrès.

M. Marchi: Recevez-vous des demandes des États-Unis d'une région en particulier, ou avez-vous des demandes d'information d'un peu partout? J'essaie de comprendre si vous vous intéresse à un corridor particulier. Une région particulière des États-Unis pourrait-elle être hors d'atteinte pour vous, en raison de l'étendue du territoire.

M. Kolesch: C'est une bonne question. Pour nous c'est différent. Nous ne pouvons attirer que des congrès nationaux américains ou nord-américains. Ce n'est pas comme Halifax qui peut attirer les conférences régionales des États de la Nouvelle Angleterre. Nous ne pouvons pas compter sur un marché des conférences régionales. Passé la frontière, il n'y a pas grande chose avant la Californie. Nous n'avons donc pas ici de congrès régionaux, seulement des congrès américains nationaux, ce qui veut dire que les délégués viennent de partout. Les organisateurs sont peut-être à Washington, à New York ou à Chicago, mais les délégués viennent de partout en rapport direct avec la répartition démographique.

M. Marchi: Vous pensez donc à un régime de ciels ouverts, comme le prônent certains, plutôt qu à une approche sectorielle limitée à certaines destinations. Dans votre domaine, comme vous l'avez dit, cela ne serait pas très utile car les gens viennent de partout.

M. Kolesch: C'est juste. Notre problème se pose surtout pour le Mid-West et l'est des États-Unis. Il n'y a pas grand chose dans l'Ouest. Edmonton est actuellement assez bien desservie par Delta et American West, et les transporteurs canadiens offrent en outre un service limité de liaisons avec la Californie. Le problème de capacité ne se pose donc pas avec la même sévérité qu'à partir de l'est du Mississippi, où il est grave. Il nous est simplement impossible d'acheminer des groupes importants.

M. Marchi: D'après votre expérience, surtout en pensant aux congrès que vous avez perdus—vous dites que c'est en partie à cause des liaisons aériennes—avez-vous fait des calculs pour voir ce qu'une dérèglementation des transports aériens signifierait pour le secteur des congrès à Edmonton et dans la province? Pouvez-vous rattacher des chiffres ou des pourcentages à une déréglementation des transports aériens?

M. Kolesch: Oui, monsieur le président, nous avons assez récemment fait des études pour déterminer l'incidence des congrès sur l'économie en générale, ainsi que l'incidence particulière des congrès internationaux, nord-américains, américains et canadiens. Il en ressort clairement que les congrès américains durent plus longtemps, sont plus rentables, et ont une plus forte incidence économique.

[*Texte*]

In direct numbers, in 1989 the total convention business generated about $22 million in economic impact for Edmonton from 100,000 delegates. If we lost—which I claimed we did—over the next 10 years probably in the vicinty of 30,000 or 40,000 U.S. delegates by virtue of our perceived or real lack of air service, this translates into something around $35 million in lost economic impact.

Mr. Marchi: How long of a period?

Mr. Kolesch: Over the next 10 years. This is business we are likely to lose because of this lack of air service, simply because the numbers game, using current-dollar figures, works out to about that much per delegate if anything happens over the next 10 years.

Mr. Marchi: As you can appreciate, the challenge for this committee and the Canadian government in going into negotiations is to take stock of the entire equation. Your business certainly is one important equation in terms of conventions, tourism and attracting people to our country. We have the airline industry, then we have the specialty air services, and of course one's gain can in fact be one's loss unless we try to balance it.

You made reference to the fact that you believe our Canadian carriers can compete with the American carriers. We also heard in Vancouver on Monday the Chairman of Canadian Airlines, Mr. Eyton, who said quite clearly that he would not be in favour of cabotage in Canada. He went even so far as to say that he does not believe there exists much room in the United States market for Canadian activity. He called it a starter air service.

I am just wondering whether you can amplify on those comments and whether you would recognize that there needs to be a balancing act. When we talk about the European model, we are also talking about a different kind of model where we have countries of similar size, of more similar population and more similar economic might. The symmetry in Europe is quite different from the symmetry we have with the United States of America in free trade or in free trade in the skies. I am just wondering what advice you would have in terms of also balancing the picture for our airline industry.

Mr. Kolesch: Frankly, Mr. Marchi, I do not think the symmetry is comparable, simply because The Netherlands is not comparable with Germany in economic might or in size. Nevertheless they are operating a very large, successful KLM.

Mr. Marchi: Germany now is different, Great Britain. . . I am not saying it is absolute symmetry, but you are suggesting that Italy, France and Great Britain are not more similar to each other than we are to the United States.

Mr. Kolesch: That is a fair statement. On the other hand, Swissair and KLM competed very effectively against other airlines in the European context. I do not believe than an Open Skies concept would hinder Canadian Airlines or Air Canada to be very effective, unless the ground rules are different.

[*Traduction*]

Pour parler chiffre, en 1989, les congrès ont representé environ 22 millions de dollars pour l'économie d'Edmonton, avec la visite de 100,000 délégués. Si, comme je l'avance, nous avons perdu, pour les dix prochaines années, quelques 30,000 à 40,000 délégués américains en raison de la mauvaise qualité réelle ou imaginée des services aériens cela représente une perte d'environ 35 millions pour l'économie de la ville.

M. Marchi: Sur une période de combien?

M. Kolesch: Sur les dix prochaines années. Il s'agit-là des congrès que nous n'obtiendront probablement pas en raison du manque de services aériens; quand on fait le calcul, en dollards courants, c'est ce que cela représente par délégué, pour les dix prochaines années.

M. Marchi: Vous comprenez bien sûr que le comité et le gouvernement du Canada doivent tenir compte de la situation dans son ensemble. Il est certain que votre secteur économique est un élément important de l'équation, du point de vue des congrès, du tourisme. Mais il y a aussi les transporteurs aériens, les services aériens spécialisés, et bien entendu, ce qui est avantageux pour l'un peut entraîner des pertes pour l'autre, si nous n'y faisons pas attention.

Vous avez dit que les transporteurs canadiens sont selon vous parfaitement capables de faire concurrence aux transporteurs américains. À Vancouver lundi, nous avons entendu le président des lignes aériennes Canadien, M. Eyton, qui nous a dit clairement qu'il est contre le cabotage au Canada. Il est même allé jusqu'à dire que le marché américain n'offre pas beaucoup de possibilités pour les compagnies canadiennes. Il a parlé d'un service démarreur.

J'aimerais avoir vos vues là-dessus et j'aimerais savoir si vous convenez qu'il faut maintenir un équilibre. Quand vous parlez du modèle européen, il ne faut pas oublier que les pays européens sont très semblables par leur taille, leur population et leur puissance économique. La symétrie n'est pas du tout la même en Europe qu'en Amérique du Nord du point de vue du libre-échange ou du libre-échange aérien. Je me demande ce que vous nous conseillez de faire dans un souci d'équilibre pour nos lignes aériennes.

M. Kolesch: Franchement, monsieur Marchi, je ne pense pas qu'en Europe les pays soient comparables, car on ne peut pas comparer l'Allemagne et les Pays-Bas, ni par la puissance économique ni par la taille. Et pourtant, les Pays-Bas ont *KLM*, une très grosse compagnie.

M. Marchi: L'Allemagne c'est différend, mais la Grande-Bretagne. . . Je ne prétends pas que la symétrie soit parfaite, mais vous ne pouvez pas dire que l'Italie, la France et la Grande-Bretagne ne se ressemblent pas davantage que nous ne ressemblons aux États-Unis.

M. Kolesch: C'est juste. Par ailleurs, *Swissair* et *KLM* font très bien concurrence aux autres lignes en Europe. Je ne crois pas qu'un régime de ciels ouverts handicape Canadien ou Air Canada à moins qu'au départ les règles du jeu ne soient pas les mêmes.

[*Text*]

The ground rules are substantially different for Canadian Airlines and Air Canada. For example, if the Canadian airline fuel costs substantially more because of the federal government's taxation policies, then of course you are not playing on the same playing field. Then of course the airlines would have a problem.

Mr. Marchi: You are saying you welcome Open Skies. You mention the whole question of the cost of fuel and the tax regime in the two countries. You are saying that while you welcome Open Skies, there need to be some negotiations so that Canadian carriers can in fact compete with Americans without losing their wings.

• 1200

Mr. Kolesch: I welcome Open Skies, but cabotage can only be successful if the ground rules are the same for all carriers. If the ground rules are sufficiently detrimental to the Canadian carriers, then cabotage would not be a smart thing to do.

Mr. Marchi: Are you finding in your business that air fares in Canada are too high, and is that a variable in the business of attracting conventions and fares and tourists into one city? The argument has been that deregulation was supposed to bring us in cheaper fares, yet when you talk to Canadians, quite often they still complain about the high cost of travel. Where does that variable fit into a business like yours?

Mr. Kolesch: It is not that significant an economic factor. If you refer to Canadian conventions, yes, the air fare to fly from central Canada, where the majority of delegates come from for Canadian conventions, to Edmonton is a significant inhibitor.

But if you refer to U.S. delegates, if they fly from Dallas, Texas to Toronto or from Dallas, Texas to Edmonton, frankly it makes no significant difference in terms of cost.

Mr. Angus: I have just been going through some notes that our researchers presented to us. They appear to be incomplete because they do not show the Edmonton to Minneapolis run, but it appears that there were about 103,000 seats—origin and destination passengers in 1988—into and out of the city of Edmonton to a number of American centres. I gather you are suggesting that is still insufficient, or that those are so well used that there is no extra room for the sporadic—and I do not mean that in a negative way—or the unscheduled nature of convention planning. They do not always happen on the third weekend in May so that you can build around them.

Mr. Kolesch: You are partly correct, but not totally so. Our delegate comes from all over the United States. If he cannot make his way via a U.S. hub—i.e., Minneapolis, or Salt Lake City in the case of Delta—then he comes via a Canadian hub such as Toronto. Then he suddenly disappears as a statistic. He is no longer a statistic in the sense of "destination Edmonton". It is "destination U.S.A. to Toronto", and in Toronto he becomes a local or Canadian traveller. In the statistical sense, we would be losing a great number of U.S. delegates to Toronto and Montreal gateways because they cannot make it through the U.S. hub. I do believe that in a general sense the traveller prefers not to fly

[*Translation*]

Les règles du jeu auxquelles doivent obéir Canadien et Air Canada sont très différentes. Par exemple, si les compagnies canadiennes doivent payer beaucoup plus cher leur combustible en raison des politiques fiscales du gouvernement fédéral, il est évident qu'on ne joue plus le même jeu. Alors évidemment, elles ont des difficultés.

M. Marchi: Vous dites que vous êtes en faveur d'un régime de ciels ouverts. Vous avez parlé de la question du coût du combustible et de la différence des régimes fiscaux dans les deux pays. Vous dites que vous êtes en faveur d'une déréglementation totale, mais qu'en même temps il faut négocier pour que les transporteurs canadiens puissent faire concurrence aux Américains sans y laisser leurs plumes.

M. Kolesch: Je suis en faveur d'un régime déréglementé, mais le cabotage ne peut réussir que si les règles du jeu sont les mêmes pour tous les transporteurs. Si les règles du jeu désavantagent les transporteurs canadiens, le cabotage n'est pas une bonne idée.

M. Marchi: Dans votre domaine, pensez-vous que les tarifs aériens soient trop élevés au Canada, et est-ce une variable pour quand il s'agit d'attirer les congrès et les touristes? On nous a dit que la déréglementation ferait baisser les prix, pourtant les Canadiens se plaignent encore assez souvent du prix élevé des billets. Est-ce une variable importante dans votre domaine?

M. Kolesch: Cela n'a pas un très grand poids. Pour les congrès canadiens, oui, le coût du transport aérien à partir du centre du pays, d'où viennent la majorité des délégués, jusqu'à Edmonton, est un élément important.

Mais pour les délégués américains qui viennent de Dallas à Toronto ou de Dallas à Edmonton, franchement ce n'est pas une grosse différence de prix.

M. Angus: Je viens de prendre connaissance des notes d'information qu'ont préparées pour nous les attachés de recherche du comité, et elles ne semblent pas tout à fait complètes puisqu'elles ne font pas état de la liaison Edmonton–Minneapolis; mais il semble qu'en 1988 il y ait eu environ 103,000 sièges-passagers, dans les deux sens, entre Edmonton et diverses villes américaines. Si j'ai bien compris, vous trouvez que cela ne suffit pas ou que l'occupation est telle qu'elle ne permet pas la planification sporadique—et je n'entends par là rien de négatif—ou imprévue des congrès. Ils n'ont pas toujours lieu dans la troisième semaine de mai, pour que vous puissiez tout organiser autour d'eux.

M. Kolesch: Vous avez en partie raison, mais pas tout à fait. Nos délégués viennent de partout aux États-Unis. S'ils ne peuvent pas passer par une plaque tournante américaine comme Minneapolis, Salt Lake City, dans le cas de Delta, ils passent par une plaque tournante canadienne, comme Toronto. Alors ils disparaissent dans les statistiques. Ils ne comptent plus au nombre des «destinations Edmonton». Cela devient «origine U.S.A.—destination Toronto», et à partir de Toronto, ils sont considérés comme des voyageurs canadiens. Au sens statistique, nous perdons un grand nombre de délégués américains en faveur de Toronto et de Montréal lorsqu'ils ne passent pas par une plaque tournante

[*Texte*]

via Toronto because of the perceived problems in Toronto as a transit point.

Mr. Angus: Some us do not want to travel through Toronto because we would rather go directly to where we are going.

Mr. Kolesch: Exactly.

Mr. Angus: That is another argument for another time and place. You are not from Toronto either.

A number of convention bureaus will do some post-convention analyses based on the information and responses given by the conventioneers to surveys and so on. Have you done any of those around how they got there, so that you can build up a new statistical base to say that, for example, 20% of your convention delegates fly direct on an American carrier, 30% fly direct on a Canadian carrier from the States, and the remainder of those flying by air have come through other Canadian hubs?

Mr. Kolesch: We do not have statistics on hand that are valid or that we would care to offer.

However, in 1990 one major undertaking adopted by the government—the Alberta Department of Tourism—was to do a statistical review of incoming and outgoing passengers via air, rail, and car. This will provide us with some decent statistics that will give us the answers.

Mr. Angus: Have you ever explored the use of convention charters by your centre, as part of your package—instead of just doing what a number of mmunicipalities do in providing free urban transit services of some kind, either shuttlebuses or free access to the public transit service—actually arranged specific charters, whether it is an American carrier or a Canadian carrier, from a a central location, or encouraged the convention organizers to do that? Have you had any experience whatsoever with that situation?

• 1205

Mr. Kolesch: It happens from time to time at political conventions.

Mr. Angus: Usually within Canada though, is that right?

Mr. Kolesch: Within Canada. It does not normally happen for international North American conventions because of the very simple fact that someone is going to take the risk. The airlines are not going to take the risk, for sure. The convention organizations that intend to meet here are not going to take the risk; why should they?

Mr. Angus: When you refer to risk, are you talking about the financial risk, in terms of making sure you have enough passengers?

Mr. Kolesch: Exactly. You have to make the commitment to the airlines for a chartered aircraft for a certain destination, then you have to make sure that those people go to the central destination of the hub in order to pick up the aircraft from there, be it Minneapolis, Detroit, or Chicago.

The organization is not prepared to take the risk, because they do not have to do so. They can go to a more easily accessible location. They say that if they have to take that risk they will forget it and will not come to your city. They will go to Detroit, Chicago, or Denver, or to Vancouver or Toronto. That is a fair statement, from their point of view.

[*Traduction*]

américaine. En général, je crois que les voyageurs préfèrent éviter Toronto à cause de sa réputation comme point de transit.

M. Angus: Certains d'entre nous préfèrent ne pas passer par Toronto simplement parce que nous préférons nous rendre directement à notre destination.

M. Kolesch: Précisément.

M. Angus: Ça c'est un autre sujet de discussion, pour une autre fois. Vous n'êtes pas non plus de Toronto.

À la fin d'un congrès, certains bureaux de congrès analysent l'information obtenue des participants par voie de sondages ou de questionnaires. Avez-vous fait ce genre de recherche pour savoir comment les délégués étaient arrivés, afin de préparer des arguments statistiques montrant, par exemple, que 20 p. 100 des délégués au congrès viennent directement avec du transporteur américain, 30 p. 100 viennent directement des États-Unis avec un transporteur canadien, et les autres passent par les plaques tournantes canadiennes?

M. Kolesch: Nous n'avons pas de statistiques valables ou que nous serions prêts à montrer.

Toutefois, en 1990, le ministère du Tourisme de l'Alberta a entrepris une grande étude statistique sur les gens qui se déplacent par avion, chemin de fer et voiture. Nous devrions en tirer des statistiques intéressantes qui fourniront les réponses que nous cherchons.

M. Angus: Avez-vous envisagé la possibilité de faire venir les délégués par vol nolisé au lieu d'offrir, comme font certaines municipalités, des transports publics gratuits, en mettant à leur disposition des navettes, ou en donnant accès gratuitement aux transports en commun; avez-vous organisé des vols nolisés, par transporteur américain ou canadien, à partir d'une ville centrale, ou avez-vous encouragé les organisateurs à envisager cette option? Avez-vous jamais essayé cette solution?

M. Kolesch: Cela arrive de temps à autre pour des congrès politiques.

M. Angus: Mais au Canada, en général, n'est-ce pas?

M. Kolesch: Dans le contexte canadien. Cela ne se fait pas habituellement pour les congrès internationaux nord-américains simplement parce que personne n'est prêt à courir le risque. Moins que tous, les transporteurs aériens. Les organisations qui ont l'intention de se réunir ici ne vont pas non plus courir le risque, pourquoi le feraient-ils?

M. Angus: Vous voulez parler du risque financier, de savoir si vous aurez suffisamment de passagers?

M. Kolesch: C'est cela. Il faut s'engager auprès de la compagnie aérienne si l'on veut un vol nolisé pour une destination donnée; il faut s'assurer que les gens iront à la plaque tournante de départ pour prendre l'avion, que ce soit Minneapolis, Détroit ou Chicago.

L'organisation n'est pas prête à prendre le risque parce qu'elle n'y est pas obligée. Elle n'a qu'à aller dans un endroit d'accès plus facile. Si nous leur demandons de courir ce risque, ils vont tout simplement aller ailleurs. Ils iront tenir leurs congrès à Détroit, Chicago, Denver, Toronto ou Vancouver. C'est juste, de leur point de vue.

[*Text*]

So who is going to take the risk? I, as a convention centre, or my counterpart in the convention bureau can ill–afford to take the risk, thereby risking the taxpayers' money.

Mr. Angus: Do you have any sense of the difference in convention spending, by mode of travel? For example, can you quantify that every convention delegate who comes in by air will spend *x* number of dollars in the community, as opposed to a convention delegate who comes by car, bus, or even private airplane?

Mr. Kolesch: That is so, but not by virtue of transportation link. There is indeed a difference in the spending patterns, but mostly by virtue of the type of person. Their length of stay at a convention may be the time they will stay in a given city.

Typically, a Canadian or a U.S. convention delegate arriving by air at a national or international convention usually stays 4.5 days in a given city. At a regional or local convention, at which people arrive by car, provincial organizations usually meet for two and a half or three days and the spending pattern of participants is significantly different and has nothing to do with air transportation.

Mr. Pronovost (Saint–Maurice): Mr. Kolesch, I am sorry I was not here at the beginning of your submission.

I heard you mention Minneapolis, but with regard to a convention here in Edmonton, are there any specific routes to the United States that should be developed or implemented if the Open Skies policy is adopted? Do you think there is a great market for you in this specific area? Is it possible to attract them here?

Mr. Kolesch: Absolutely. The Chicago hub is essential to my needs because it has direct linkage to Edmonton to alleviate our problems with our U.S. delegates and convention decision–makers.

Mr. Pronovost: If we compare Edmonton to other cities in the country, how would you rank your city from a convention point of view? Does it have a very important economic impact on the city toward the other kinds of industries? Is there still a place for a lot of development, not only considering the Open Skies policy, but in a general way?

Mr. Kolesch: A few years ago the federal government, which was a different colour at that time, instituted a policy to develop conventions all over hell's creation, so that every city and village in this country has a major convention centre, for right or for wrong.

In the case of Edmonton, Winnipeg, Calgary, or Vancouver, yes, it is indeed all right, simply because these cities have the capacity and potential and are attractive enough to bring national and international conventions. Therefore, why in the world should we spend taxpayers' money to develop convention centres on the one hand, then on the other hand tie our hands and say that people must not go out and market because they will not be successful because we will not allow them to transport people to the United States? Perhaps they should give you the answer to the question.

[*Translation*]

Donc, qui va accepter le risque? Moi–même en tant qu'administrateur d'un centre des congrès, où mon homologue au bureau des congrès ne pouvons pas nous permettre de prendre ce risque et de mettre en jeu l'argent des contribuables.

M. Angus: Savez–vous s'il y a un rapport entre le mode de transport et les sommes dépensées par les délégués? Par exemple, pouvez–vous dire que les délégués qui arrivent par avion dépenseront tant par rapport à ce que dépensent les délégués qui viennent en voiture, en bus ou en avion privé?

M. Kolesch: Oui, il y a une différence, mais elle n'est pas liée aux moyens de transport. Il y a effectivement une différence dans les dépenses, mais elle tient plutôt à la personnalité du délégué, à la durée du congrès et peut–être à la durée du séjour en ville.

Généralement, le délégué canadien ou américain qui vient en avion à un congrès national ou international reste quatre jours et demi. Pour un congrès régional ou local auquel les gens se rendent en voiture—les organisations provinciales se réunissent généralement pendant deux jours et demi ou trois jours—les dépenses des participants sont très différentes. Mais cela n'a rien à voir avec le moyen de transport.

M. Pronovost (Saint–Maurice): Monsieur Kolesch, je suis désolé de n'avoir pas entendu le début de votre présentation.

Je vous ai entendu mentionner Minneapolis, mais pour les congrès qui ont lieu ici à Edmonton, y a–t–il des liaisons particulières entre Edmonton et les États–Unis qui devraient être développées ou encouragées dans le contexte d'une déréglementation aérienne? Pensez–vous qu'il y ait un grand marché potentiel dans ce domaine pour vous? Pouvez–vous attirer les gens ici?

M. Kolesch: Certainement. Chicago est crucial pour moi, parce qu'a partir de là, il y a des liaisons directes avec Edmonton et cela règlerait une partie de nos problèmes avec les délégués et les organisateurs américains.

M. Pronovost: Si nous comparons Edmonton à d'autres villes, à quel rang vous placeriez–vous du point de vue des congrès? Les congrès ont–ils une grande importance économique pour votre ville, pour les autres secteurs économiques? Est–t–il encore possible de développer, sans égard à une politique de déréglementation aérienne, mais de façon générale?

M. Kolesch: Il y a quelques années, le gouvernement fédéral, alors d'un autre parti, avait décidé d'encourager l'ouverture de centres des congrès partout, pour que chaque ville et village du pays ait son propre centre, pour le meilleur ou pour le pire.

Pour des villes comme Edmonton, Winnipeg, Calgary ou Vancouver, c'était très bien, parce qu'elles ont l'infrastructure, le potentiel, les attraits nécessaires pour faire venir des congrès nationaux ou internationaux. Alors, au nom du ciel, pourquoi dépensons–nous l'argent des contribuables à construire des centres des congrès, alors que par ailleurs nous empêchons les gens de commercialiser ces installations parce que nous ne voulons pas leur donner les moyens d'acheminer chez eux les gens en provenance des États–Unis. Il faudrait peut–être d'abord trouver une réponse à ces questions.

[*Texte*]

Mr. Pronovost: What is the percentage of American conventions held here, compared to Canadian conventions?

Mr. Kolesch: Speaking from the Convention Centre's point of view, the share of the U.S. market in 1990 is 7.4% at the present time, compared to the rest of the market, which has come from Canada. We are projecting that we have the potential to increase this market share to 20%, but it is a potential depending on a great number of things, such as air flows being improved.

• 1210

Mr. Belsher: Glad to have you with us this morning, Mr. Kolesch.

Does the Convention Centre have any thoughts as to what flag the carrier is under, or is it just a case of having more capacity in the system?

Mr. Kolesch: We do not have a particular preference. Naturally, we would like to see Canadian carriers succeed. The plain fact is that we would like to see the Canadian flag carried as far as possible and as effectively as possible.

When everything is said and done, the marketplace must dictate who will be successful in the market. It cannot be done through regulation. If it is done through regulation, then the market will not be served, which we are finding out right now. Therefore if the Canadian flag carrier—Canadian Airlines or Air Canada—cannot or will not or do not have the capital investment potential to carry out its mandate of serving these cities such as Edmonton, and an American carrier can do it, so be it.

Mr. Belsher: Does the Convention Centre have any thoughts as to whether or not it is a case of having more flights into Alberta—in other words, there are two stops in Alberta, Calgary and Edmonton—or are you thinking in terms of it is purely Edmonton to a point south of the 49th parallel?

Mr. Kolesch: Let me answer this question with an example of a convention organizer in Washington, D.C., whom I am inviting to come to visit Edmonton, who has to fly via Calgary. Why should he not just stay there? In other words, it is very, very important that there be direct non-stop or one-stop service to Edmonton and that this one-stop service has to be via a hub in the United States or via a hub in Canada.

Mr. Belsher: The Delta flights that come into Edmonton now, are they by way of Calgary or are they direct into Edmonton? Northwest is direct.

Mr. Kolesch: I think at least one flight of the three is direct into Edmonton from Salt Lake City, and the other ones go via Calgary.

Mr. Belsher: Does the Convention Centre have any ideas as to what they should suggest and how we develop infrastructure within Canada? Two points in particular are at best almost full right now. So the allocation of where new sites are developed, should this be done on a reciprocal basis, or is it a case of just getting greater service? Does the Convention Centre have any suggestions as to what we should be recommending to the minister on that?

[*Traduction*]

M. Pronovost: Quel est le pourcentage des congrès américains qui ont lieu ici, par rapport aux congrès canadiens ?

M. Kolesch: Pour notre Centre des congrès, en 1990, 7,4 p. 100 de nos clients sont Américains et les autres sont Canadiens. Selon nos projections, nous avons le potentiel d'augmenter 20 p. 100 cette part de marché, mais cela dépendra de beaucoup de choses, par exemple de l'amélioration des flux aériens.

M. Belsher: Je suis heureux que vous soyez avec nous ce matin, monsieur Kolesch.

Le centre de congrès accorde-t-il une importance au pavillon du transporteur, ou s'agit-il simplement d'une question d'augmentation de la capacité du système?

M. Kolesch: Nous n'avons pas de préférence à ce sujet. Bien sûr, nous serions heureux que les transporteurs canadiens réussissent et, pour vous dire toute la vérité, nous aimerions que le drapeau canadien flotte le plus loin et le plus efficacement possible.

Cela dit, c'est en fin de compte le marché qui doit choisir les gagnants. Cela ne peut pas se faire par voie réglementaire car le marché en souffre, comme nous le constatons actuellement. Donc, si le transporteur canadien, qu'il s'agisse des lignes aériennes Canadien International ou d'Air Canada, ne peut ou ne veut pas effectuer les investissements nécessaires pour fournir des services à des villes comme Edmonton, et si un transporteur américain le peut, tant pis.

M. Belsher: Croyez-vous qu'il s'agit d'accroître le nombre de vols avec l'Alberta, c'est-à-dire avec Calgary et Edmonton, ou simplement de mieux relier Edmonton aux destinations américaines?

M. Kolesch: Je vais vous répondre en prenant l'exemple d'un organisateur de congrès de Washington, du district de Colombia, que j'invite à venir visiter Edmonton, et qui doit passer par Calgary. Pourquoi ne s'y arrêterait-il pas? Cela vous montre bien qu'il est extrêmement important d'avoir un service direct avec Edmonton ou, s'il y a une escale, que celle-ci soit une plaque tournante américaine ou canadienne.

M. Belsher: Les vols de Delta desservant actuellement Edmonton sont-ils directs ou passent-ils par Calgary? Ceux de Northwest sont directs.

M. Kolesch: Je crois qu'il y a au moins un vol sur trois qui fait la liaison directe entre Edmonton et Salt Lake City, les deux autres passant par Calgary.

M. Belsher: Les responsables du centre des congrès ont-ils des suggestions à faire quant à la manière dont on pourrait améliorer les infrastructures au Canada? On sait qu'il y a actuellement deux centres qui sont déjà presque au maximum de leur capacité. Par conséquent, l'aménagement de nouveaux centres devrait-il se faire dans un contexte de réciprocité, ou simplement dans le but d'accroître les services? À votre avis, que devrions-nous recommander au ministre à ce sujet?

[*Text*]

Mr. Kolesch: If I understand your question correctly, you are referring to the issue of who should provide this additional service we so badly need. I cannot really answer this. I think it is the marketplace that will dictate this. How can I suggest it should be provided by a Canadian carrier, or both Canadian carriers, or an American carrier? It should be done by the marketplace. The marketplace has its own momentum and its own initiative and can very clearly define where the market is, how big the market is, and how it is being serviced. But the marketplace right now is being strangled; it is not being let to develop.

I am really very hesitant to answer this question because I do not believe in interfering with the marketplace if you can possibly avoid it.

Mr. Belsher: The reason I am asking this of you, sir, is that the passenger traffic between our two countries is controlled by a bilateral agreement. It was first initiated in 1966, renewed again in 1974, and in 1991 we are going to revisit that discussion, and this is what we are to report back to the minister on.

We know we have a capacity problem at Vancouver and Toronto, but those are the only two centres in Canada. Are we looking at just trying to develop more city pairs—as has happened in times past—or would you want us to be recommending that we have a wide open policy so that if the market is there someone will try to fill that void?

• 1215

Mr. Kolesch: In principle I am in favour of a wide open policy, given a level playing field, as I mentioned before. The second best thing, of course, would be linkages. It is certainly preferable for tourists to fly directly from a U.S. city to Edmonton. If it should be done on a bilateral basis, frankly I have some real difficulty with it. You said yourself that 1966 was the last major comprehensive bilateral agreement. If I am not mistaken, the 1974 agreement dealt primarily with charter flights.

We are in 1990, 16 years later. The market has changed dramatically, but the airline industry and the regulations have not changed. If we approach the year 2000 by having a new bilateral agreement in 1990–91 and believing these bilaterals will serve the marketplace for the next nine years, I think we will be dreaming. The marketplace is expanding. It is rapidly changing. It is dramatically changing in all directions, in the North American continent and world-wide. I do not think these bilateral agreements serve the purpose well any more. They either have to be done much more often and be much more responsive to market demands, or they should be abolished altogether and Open Skies should be implemented.

Mr. Belsher: Within Canada itself, through deregulation, our two major carriers are free to fly wherever they wish if they feel they can make a go of it, along with the feeder lines they have in particular areas. I take it you want that sort of

[*Translation*]

M. Kolesch: Si je comprends bien votre question, vous demandez qui devrait fournir les services supplémentaires dont nous avons tellement besoin, et je ne peux pas vraiment vous répondre. Je crois qu'il faut laisser au marché le soin de le faire. Comment puis-je dire que le service devrait être fourni par Canadien, par les deux transporteurs du Canada ou par un transporteur américain? Laissons le marché décider. Il est tout à fait capable de le faire, en fonction des besoins de la clientèle. Hélas, à l'heure actuelle, le marché est étranglé et on ne le laisse pas s'épanouir.

J'hésite beaucoup à répondre à votre question car je crois qu'il faut éviter au maximum de s'ingérer dans le fonctionnement du marché.

M. Belsher: Si je vous pose cette question, c'est que le transport des passagers entre les deux pays est régi par une entente bilatérale. D'abord signée en 1966, elle a été renouvelée en 1974, et nous allons reprendre le débat en 1991. Voilà sur quoi nous devons faire rapport au ministre.

Nous savons qu'il y a déjà un problème de capacité à Vancouver et à Toronto, mais il n'y en a pas ailleurs. Devrions-nous favoriser l'établissement de nouvelles liaisons, comme cela se faisait dans le passé, ou serait-il préférable de recommander une politique tout à fait ouverte, afin de permettre à quiconque le peut de combler les vides.

M. Kolesch: En principe, je suis en faveur d'une politique tout à fait libre, à condition que les règles du jeu soient les mêmes pour tout le monde. La deuxième solution consisterait évidemment à établir des liens. Il est certainement préférable que les touristes puissent être acheminés directement d'une ville américaine à Edmonton. Pour être tout à fait franc, j'ai quelque difficulté à accepter l'établissement d'un tel service sur une base bilatérale. Vous avez dit vous-même que le dernier accord bilatéral important remonte à 1966. Si je ne me trompe, celui de 1974 portait essentiellement sur les vols nolisés.

Nous sommes aujourd'hui en 1990, soit 16 années plus tard, et le marché a changé profondément, ce qui n'a pas été le cas de l'industrie du transport aérien et des règlements. Si nous abordons l'an 2000 avec une nouvelle entente bilatérale négociée en 1990–1991 en pensant qu'elle pourra fonctionner pendant neuf ans, nous ferons une profonde erreur. Le marché se développe et évolue très rapidement. Il ne cesse de changer, dans toutes les directions, autant sur le continent nord-américain que dans le reste du monde. Je ne crois pas que des ententes bilatérales puissent répondre aux objectifs contemporains. Ou on les renégociera beaucoup plus souvent, pour mieux tenir compte des besoins du marché, ou on devrait les abolir complètement et adopter le concept des ciels ouverts.

M. Belsher: Au Canada même, grâce à la déréglementation, les deux grands transporteurs ont la liberté d'aller où ils veulent, en profitant des réseaux de lignes d'apports qu'ils ont constituées. Si je comprends bien, vous

[*Texte*]

freedom between our two countries. Do we have to try to have certain protections there for our airlines? I guess at best Air Canada ranks about seventh in size, if you take the American side, and Canadian Airlines would be down around the bottom of the scale in terms of size.

Mr. Kolesch: Certain protections will most likely have to be provided as far as travel in Canada is concerned, or they might have their backs to the wall. I do not believe they will. I think they will come to the fore and will be able to compete effectively and efficiently.

The protection I envisage would probably not include cabotage and the Open Skies policy, depending on the playing field situation. Protections might be incorporated to maintain a balance of traffic. In other words, without defining which routing should be allocated to which airline for which country, they should be totally open. You might want to consider a private bill, not dissimilar to the Auto Pact, where a certain percentage of cars have to be manufactured in Canada, which means a certain amount of feeds have to be filled by Canadian airlines, without saying where and from whom.

Mr. Belsher: There is an imbalance between Canada and the U.S. carriers. The minister gave us a figure of something in the order of a $500 million imbalance per year. On Monday morning in Vancouver, Canadian Airlines suggested that figure was much greater. If you can envision it percentage-wise, should that be on the basis of number of seats, or should it be strictly on dollars and cents?

Mr. Kolesch: Possibly the number of seats. It may be a bit naive. I am not competent to answer this question.

Mr. Comuzzi: I too join in welcoming the witness and thanking him for making this presentation this morning.

When we talk about those people who want to come to a convention in Alberta or British Columbia, your direct competition, I assume, would be Calgary. Am I correct in making that statement?

Mr. Kolesch: Not at the present time. It is more Vancouver.

Mr. Comuzzi: It is more Calgary or Vancouver.

Mr. Kolesch: It is also Winnipeg.

Mr. Comuzzi: Let us just talk about Edmonton and Calgary for a little bit. Are there any better services being provided to Calgary than there are to Edmonton?

• 1220

Mr. Kolesch: They can not be compared. The service provisions provided in Calgary by both Canadian airlines and U.S. carriers are far superior to those provided in Edmonton.

Mr. Comuzzi: Let me ask the question this way. How many flights a day do you have from any airline from the United States into Edmonton?

[*Traduction*]

voulez le même genre de liberté enre les deux pays. Nous ne devrions donc accorder aucune protection à nos compagnies aériennes? Si je ne me trompe, à l'échelle nord-américaine, Air Canada se situe au septième rang par la taille, et Canadien International au bas de l'échelle.

M. Kolesch: Il faudra très probablement offrir certaines protections pour le transport au Canada, sinon les compagnies risquent de se trouver le dos au mur. Je crois cependant qu'elles seront capables de faire une concurrence efficace et efficiente.

La protection que j'envisage ne n'appliquerait probablement pas au cabotage ni au concept des ciels ouverts, suivant l'équité des règles du jeu. Il s'agirait plutôt de prévoir un certain équilibre du trafic. Autrement dit, il ne s'agirait pas du tout d'imposer certains trajets à certaines compagnies aériennes. Cela devrait être complètement libre. On pourrait peut-être envisager un accord copiant plus ou moins le Pacte de l'automobile, en vertu duquel un certain pourcentage de sièges serait fourni par les compagnies aériennes canadiennes, sans autre précision, tout comme un certain pourcentage de voitures doivent être fabriquées au Canada.

M. Belsher: On constate cependant un déséquilibre entre les transporteurs du Canada et des États-Unis. Selon le ministre, il est de l'ordre de 500 millions de dollars par an. Lundi matin, à Vancouver, Canadien International nous a dit que le chiffre est probablement beaucoup plus élevé. Selon votre proposition, devrait-on établir la protection en fonction du nombre de sièges ou en chiffres d'affaires?

M. Kolesch: Probablement en nombre de sièges, mais je suis peut-être naïf. Je ne suis pas vraiment compétent pour répondre à cette question.

M. Comuzzi: Je suis moi aussi très heureux de souhaiter la bienvenue aux témoins.

Quand on parle de gens qui veulent tenir un congrès en Alberta ou en Colombie-Britannique, je suppose que votre concurrence directe vient de Calgary, n'est-ce pas?

M. Kolesch: Non, pas actuellement. Elle vient plutôt de Vancouver.

M. Comuzzi: Plutôt de Calgary ou de Vancouver?

M. Kolesch: C'est aussi Winnipeg.

M. Comuzzi: Restons pour le moment à Edmonton et à Calgary. Y a-t-il de meilleurs services à Calgary qu'à Edmonton?

M. Kolesch: Ce n'est pas du tout comparable. Les services fournis à Calgary par les deux compagnies canadiennes et par les transporteurs américains sont largement supérieurs à ceux fournis à Edmonton.

M. Comuzzi: Je vais formuler ma question de la manière suivante: combien y a-t-il de vols par jour entre les États-Unis et Edmonton, tous transporteurs confondus?

[*Text*]

Mr. Kolesch: At the present time there are six flights a day from U.S. carriers into Edmonton, as well as Air Canada from San Francisco and Los Angeles and Canadian Airlines from Hawaii. This compares massively in favour of Calgary. I think we have about 20 % of the service Calgary does, but I am not sure of my figures.

Mr. Comuzzi: What airlines serve you from the United States? Are Northwest and Delta the only two?

Mr. Kolesch: And America West.

Mr. Comuzzi: Is that a local airline?

Mr. Kolesch: America West flies out of Las Vegas into Calgary and Edmonton, always via Calgary into Edmonton.

Mr. Comuzzi: Are those flights intermittant flights or are they. . .what I mean by "intermittant" is are they seasonal? Do they increase the number of flights during your tourist season then decrease them during the winter season? Or are they constant?

Mr. Kolesch: They are constant at the present time. We asked if it was possible to increase the capacity during the major tourist season, i.e. May–June to September–October, but the American carriers were not responsive to the request. They say they do not have enough aircraft available for other routes so they are not prepared to increase the number of flights at the present time.

Mr. Comuzzi: Do you know what the load factors are? For example, today is not a great day to be a tourist.

Mr. Kolesch: I understand Northwest Airlines load factor is one of the highest in the system. Pan–Am is in the high 70% range, and from what I understand it is quite high in the industry. The local manager of Delta Airlines says their load factors are very high. He has asked for more flights, but they were denied simply because the carriers did not have the aircraft available to meet the increased demand.

Mr. Comuzzi: So the load factors are fairly reasonsable.

Mr. Kolesch: Yes, they are very high.

Mr. Comuzzi: Tell me what hubs serve you directly from he United States. I think I heard Minneapolis and Salt Lake City.

Mr. Kolesch: Houston and Dallas by American Airlines, and Salt Lake City by Delta.

Mr. Comuzzi: Is Salt Lake City a hub?

Mr. Kolesch: Yes it is.

Mr. Comuzzi: So you have direct flight from Houston to Edmonton.

Mr. Kolesch: Yes, via Calgary.

Mr. Comuzzi: Is that American Airlines?

Mr. Kolesch: Yes, American Airlines.

[*Translation*]

M. Kolesch: À l'heure actuelle, il y a six vols quotidiens assurés par des transporteurs américains, il y a également un service d'Air Canada à partir de San Francisco et de Los Angeles, et un service de Canadien International à partir d'Hawaii. Croyez–moi, nous ne faisons pas le poids face à Calgary. Je crois que nous avons à peu près 20 p. 100 des services de cette ville, mais je ne suis pas sûr du pourcentage.

M. Comuzzi: Quelles sont les compagnies américaines qui desservent votre ville? Seulement Northwest et Delta?

M. Kolesch: Et America West.

M. Comuzzi: Est–ce une compagnie aérienne locale?

M. Kolesch: America West fait la liaison avec Las Vegas et Calgary et Edmonton, dans tous les cas avec escale à Calgary avant d'arriver à Edmonton.

M. Comuzzi: S'agit–il de vols intermittents? Je veux dire par là, s'agit–il de vols saisonniers? Le nombre de vols augmente–t–il durant la saison touristique, pour diminuer ensuite en hiver?

M. Kolesch: À l'heure actuelle, il est assez constant. Nous avons demandé s'il serait possible d'accroître les services durant la haute saison touristique, c'est–à–dire de mai–juin à septembre–octobre, mais les transporteurs américains n'ont pas réagi favorablement à cette demande. Ils nous ont dit qu'ils n'ont pas assez d'appareils en service pour assurer les autres routes, ce qui ne leur permet pas d'augmenter le nombre de vols chez nous pour le moment.

M. Comuzzi: Connaissez–vous les coefficients de remplissage? Aujourd'hui, par exemple, il ne fait pas bon être touriste.

M. Kolesch: Je crois comprendre que le coefficient de remplissage de Northwest Airlines est le plus élevé du réseau. Celui de Pan–Am est de plus de 70 p. 100 et, selon mes informations, c'est très élevé. Le chef d'escale de Delta m'a également dit que son taux de remplissage est très élevé. Il a demandé à ce qu'on augmente le nombre de vols, mais ça lui a refusé parce que les transporteurs n'ont tout simplement plus assez d'avions pour répondre à l'accroissement de la demande.

M. Comuzzi: Donc, les coefficients de remplissage sont acceptables?

M. Kolesch: Oui, ils sont très élevés.

M. Comuzzi: Par quels carrefours américains êtes–vous desservis? Je crois avoir entendu parler de Minneapolis et de Salt Lake City.

M. Kolesch: Houston et Dallas dans le cas de American Airlines, et Salt Lake City, dans celui de Delta.

M. Comuzzi: Salt Lake City est une plaque tournante?

M. Kolesch: Oui.

M. Comuzzi: Vous avez donc des vols directs entre Houston et Edmonton?

M. Kolesch: Oui, via Calgary.

M. Comuzzi: Par American Airlines?

M. Kolesch: Oui.

[*Texte*]

Mr. Comuzzi: So you have Northwest, Delta, American Airlines and America West.

Mr. Kolesch: America West is primarily regional in nature because Las Vegas is not considered a hub in the system.

Mr. Comuzzi: And I notice from today's paper that Air Canada has reduced the number of flights into Edmonton. Do you know offhand how many flights Air Canada had coming into Edmonton?

Mr. Kolesch: I am sorry, I could not tell you.

Mr. Comuzzi: So you would not know about Canadian either.

Mr. Kolesch: No.

Mr. Comuzzi: Is there any other Canadian airline that would service Edmonton?

Mr. Kolesch: Only the feeder airlines of both major current carriers—Time Air, Air B.C. and Northwest Territorial.

Mr. Comuzzi: How does the convention business do in Edmonton as compared to Calgary?

• 1225

Mr. Kolesch: At the present time we are fortunate in having probably a larger volume of major conventions simply because our capacity is significantly higher than Calgary's capacity. Their convention capacity is comparatively small compared to Edmonton, but that will not last forever.

Mr. Comuzzi: I do not know if the figures you gave us were accurate—I do not mean that you misled us—but you said in 1989 there were about 100,000 visitors to conventions in Edmonton and they generated around $22 million. It may be my arithmetic is wrong, but they do not seem to spend a lot of money when they come here.

Mr. Kolesch: There is a direct spending pattern calculated at $104 per day per delegate, which is a reasonable calculation for this region. The same calculation in Toronto translates into about $220 per delegate per day, so these calculations are reasonable. These do not include the economic spin-off effect.

Mr. Comuzzi: Yes, I understand.

Mr. Kolesch: I am talking direct spending patterns only, new dollars spent from the outside coming in.

Mr. Comuzzi: Let me pursue moment the line of questioning raised by my colleague. We are both concerned about the costs of flying within Canada. He asked a question and I do not think it was answered as directly as either he or I would like. Because of the costs of flying within this country to Edmonton, do you find through your research that it has an effect on the number of people who want to visit Edmonton, the number of people within Canada, and can you give us some factual basis for that?

Mr. Kolesch: Absolutely. The cost of air travel in Canada has a negative impact on the convention volume of Edmonton, or of Calgary for that matter, or for that matter Vancouver, simply because the population base is high in

[*Traduction*]

M. Comuzzi: Vous êtes donc desservi par Northwest, Delta, American et America West.

M. Kolesch: America West est essentiellement un transporteur régional, car Las Vegas n'est pas considéré comme étant une plaque tournante.

M. Comuzzi: Et j'ai lu dans le journal d'aujourd'hui qu'Air Canada a l'intention de réduire le nombre de vols à Edmonton. Savez-vous combien il y en a actuellement?

M. Kolesch: Je regrette, je ne saurais vous le dire.

M. Comuzzi: Et pour Canadien International?

M. Kolesch: Je ne sais pas non plus.

M. Comuzzi: Y a-t-il d'autres compagnies aériennes canadiennes qui desservent Edmonton?

M. Kolesch: Seulement les lignes d'apport des grands transporteurs, soit Time Air, Air B.C. et Northwest Territorial.

M. Comuzzi: Comment va l'industrie des congrès d'Edmonton, par rapport à celle de Calgary?

M. Kolesch: À l'heure actuelle, nous avons la chance d'accueillir probablement un plus grand nombre de grands congrès, simplement parce que nous bénéficions d'une capacité d'accueil supérieure. En la matière, la capacité d'accueil de Calgary est relativement faible par rapport à celle d'Edmonton, mais cela ne durera pas.

M. Comuzzi: Je ne sais si vos chiffres sont exacts, et je ne veux pas dire par là que vous avez voulu nous tromper, mais vous avez dit avoir accueilli environ 100,000 congressistes à Edmonton en 1989, lesquels ont engendré près de 22 millions de dollars de recettes. Je me trompe peut-être, mais cela ne me semble pas correspondre à des dépenses très élevées de leur part.

M. Kolesch: Selon les estimations, et elles sont raisonnables pour cette région, chaque congressiste dépense en moyenne 104$ par jour. Pour Toronto, le chiffre est d'environ 220$ par jour. Je précise que ce calcul ne tient pas compte des retombées économiques indirectes.

M. Comuzzi: Je comprends.

M. Kolesch: Il s'agit seulement des dépenses directes, c'est-à-dire d'argent qui arrive de l'extérieur et qui est dépensé à Edmonton.

M. Comuzzi: Je voudrais maintenant revenir sur un thème abordé par mon collègue. Nous sommes tous préoccupés par les tarifs aériens au Canada et je ne pense pas que vous ayez répondu à la question de mon collègue à ce sujet, aussi directement que nous l'aurions souhaité. Étant donné les tarifs aériens élevés entre Edmonton et les autres villes canadiennes, croyez-vous que cela a une incidence sur le nombre de personnes pouvant visiter votre ville, et je parle ici de résidents canadiens? Pouvez-vous nous donner des faits concrets à ce sujet?

M. Kolesch: Absolument. Le coût du transport aérien au Canada nuit à l'industrie des congrès d'Edmonton, et même de Calgary et de Vancouver, tout simplement parce que la population est beaucoup plus dense dans les provinces du

[*Text*]

central Canada, Ontario and Quebec, and the delegates' point of origin is in direct proportion to the population distribution of the Canadian public. Therefore, it is more expensive for a convention to meet in Edmonton or Calgary or Vancouver because more people have to fly longer distances.

If it is now expensive in absolute terms is another question. Based on absolute terms on a per air mile basis it is not terribly expensive, particularly if you can take advantage of certain arrangements such as excursion rates, frequent flyer, and so on. In a convention sense you can always plan ahead. You know exactly that the convention takes place from Sunday to Wednesday, or from Wednesday to Saturday, and you can incorporate a weekend to be able to take advantage of lower rates. Therefore the impact is significant. It has negative impacts but, let us face it, we happen to be living in a big country.

Mr. Marchi: The Liberal Party had its convention this past June in Calgary. I just want to know if Edmonton sought that and whether air connections were one of the reasons why Edmonton did not get it?

Mr. Kolesch: The arrangement for the Liberal Party to meet in Calgary stretched the capacities of both airlines in Canada. They had to provide extra flights and charter flights. All kinds of arrangements had to be made. It had nothing to do with the regular scheduled air service. We could have provided service the same way as Calgary.

Mr. Marchi: I was just curious. I would like to give my remaining time to my colleague.

Mr. Comuzzi: There is no remaining time.

The Vice-Chairman: You are right.

Thank you very much, Mr. Kolesch, for attending here. We really appreciate it. Again we appreciate the time that you used to come from Australia.

The committee stands adjourned until 1.30 p.m.

AFTERNOON SITTING

• 1339

The Vice-Chairman: We resume our considerations. We have in front of us the Edmonton Air Service Authority. Welcome, gentlemen, we look forward to your presentation.

Mr. Doug Tadman (Chairman, Edmontion Air Service Authority): Mr. Chairman, I have with me today Mr. Norm Fraser, our general manager. Mr. Chairman, thank you for the great courtesy that you have shown the city of Edmonton, Alberta, in travelling here from Ottawa and bringing this group together to hear our concerns regarding this very vital issue of transborder aviation services. We have often felt like a voice in the wilderness in speaking about these concerns during our occasional trips to Ottawa. The fact that you have brought your group here and have come to listen is a matter of great satisfaction to us. We thank you and the Conservative government for that. I think this is the first such opportunity we have had in the last 16 or 18 years.

[*Translation*]

centre, en Ontario et au Québec, et que les points de départ des délégués ont un rapport direct avec la répartition démographique nationale. Autrement dit, il est plus cher de tenir un congrès à Edmonton, Calgary ou Vancouver, parce qu'un plus grand nombre de congressistes devront couvrir un plus long trajet.

Quant à savoir si les coûts sont élevés dans l'absolu, c'est une autre question. En effet, si on fait le calcul par kilomètre aérien, ce n'est pas très cher, surtout quand on peut profiter de tarifs d'excursions, de programmes de fidélisation, etc. Or, quant il s'agit d'un congrès, on peut toujours réserver longtemps à l'avance. On sait avec certitude que le congrès ira du dimanche au mercredi, ou du mercredi au samedi, et on peut y inclure une fin de semaine pour profiter des tarifs les plus avantageux. Il est donc incontestable que les tarifs élevés sont préjudiciables mais, il faut être réaliste, nous vivons dans un très grand pays.

M. Marchi: Le parti Libéral a tenu son congrès à Calgary, en juin dernier, et je voudrais savoir si Edmonton s'était proposé pour l'accueillir? Si oui, a-t-elle été rejetée à cause des liaisons aériennes?

M. Kolesch: Le nombre de réservations pour le congrès du parti Libéral à Calgary dépassait la capacité normale des deux compagnies aériennes du Canada, qui ont dû organiser des vols supplémentaires, et des vols nolisés. Il a fallu prendre toutes sortes de dispositions particulières. Cela n'avait rien à voir avec les services aériens réguliers et nous aurions donc pu fournir exactement les mêmes services que Calgary.

M. Marchi: Je vous posais la question par simple curiosité. Je voudrais donner le temps qu'il me reste à mon collègue.

M. Comuzzi: Il n'en reste plus.

Le vice-président: Vous avez raison.

Je vous remercie beaucoup, monsieur Kolesch, d'être venu témoigner devant notre Comité. Nous vous sommes encore une fois très reconnaissants d'avoir pris le temps de venir d'Australie.

La séance est levée jusqu'à 13h30.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le vice-président: Nous reprenons nos travaux, en accueillant la Edmonton Air Service Authority. Messieurs, vous avez la parole.

M. Doug Tadman (président, Edmonton Air Service Authority): Monsieur le président, je vous présente M. Norm Fraser, notre directeur général. Nous vous remercions d'être venu jusqu'à Edmonton pour recueillir nos opinions sur cette question fondamentale des services aériens transfrontaliers. Nous avons souvent l'impression de parler dans le désert quand nous exprimons nos préoccupations lors de nos passages occasionnels à Ottawa. Le fait que vous soyiez venu jusqu'ici avec votre comité pour nous entendre est, pour nous, une source de grande satisfaction. Nous vous en remercions, ainsi que le gouvernement conservateur. Je crois que c'est la première fois que cela se fait en 16 ou 18 ans.

[*Texte*]

• 1340

I just might say, by way of opening remarks, that the Edmonton Air Services Authority is a volunteer committee established and funded by the city council of Edmonton. We have a rather peculiar focus, and that is to improve airline connections to and from the city of Edmonton.

When I took the job as chairman, roughly two years ago, I had presumed that our job would be to sell the many virtues of Edmonton and northern Alberta to airlines across the country and the world. I learned very quickly that indeed it was not a question of selling Edmonton and northern Alberta, it was a question of political lobbying. Although we were quickly able to identify carriers who were ready to serve our market, the existing structure of the bilaterals, and in particular our bilateral with the United States, made our ambitions virtually impossible.

I would like to reflect just for a moment on the importance to us of long-haul air linkages to the United States. I am speaking now of direct service, non-stop Edmonton to areas of strength in the United States.

May I say that the City of Edmonton—its council, its mayor—has adopted a vision of Edmonton, which sees Edmonton as being one of the pre-eminent cities in northwestern America. It therefore sees as its competitors not necessarily Calgary and Vancouver, but Seattle, Portland, San Francisco, Denver. This vision is prompted in part by this process of globalization, which has diminished distances, diminished time and diminished the importance of borders between us and other areas.

If you consider that the vision of Edmonton and northern Alberta has this far-reaching aspect to it, you must understand that we cannot achieve our vision without being given the transportation infrastructure to allow us direct access to the markets we consider important, from both a tourist point of view and a business point of view.

Our current situation can be summed up rather succinctly. First of all, Edmonton is land-locked; that would be obvious to anyone who has arrived here. Unlike Vancouver, Montreal, Toronto or Halifax, we do not have deepwater ports. Our access to the world is essentially defined by the services that are permitted to us through the international airport.

When we look at northern Alberta and Edmonton, our own perception is that we have a tremendously vital and strong population and an enormously rich resource base. We have particular strength in both forestry and oil and gas. Yet our potential strength, our potential for development, has in our view been very much limited by our inability to directly access the markets, the expertise and the areas of interest for tourism, which would be natural connections or linkages to us.

Although we are appointed by the City of Edmonton, it must be understood that Edmonton is the gateway for 40 communities north of Red Deer in the province of Alberta and that the population of Edmonton itself—and I speak of metropolitan Edmonton, including both St. Albert and Sherwood Park—is some 750,000 people. In addition we have another 500,000 people who lie to the north of us.

[*Traduction*]

En guise d'introduction, je dois vous dire que la Edmonton Air Services Authority est un organisme bénévole établi et financé par le conseil municipal d'Edmonton. Notre rôle est assez particulier, puisqu'il s'agit d'améliorer les liaisons aériennes avec la ville d'Edmonton.

Quand j'ai assumé la présidence, il y a près de deux ans, je croyais que notre rôle consisterait à faire connaître les nombreuses qualités d'Edmonton et du nord de l'Alberta aux compagnies aériennes canadiennes et étrangères. J'ai rapidement constaté qu'il ne s'agissait pas tant de vendre Edmonton et le nord de l'Alberta que de faire du lobbying politique. Nous avons rapidement pu identifier les transporteurs qui étaient prêts à desservir notre marché, mais la structure actuelle des ententes bilatérales, notamment de notre entente bilatérale avec les États-Unis, s'est révélée être un obstacle incontournable à nos ambitions.

Je voudrais dire quelques mots sur l'importance des liaisons aériennes de long cours avec les États-Unis. Je veux parler ici de liaisons directes sans escale avec les grands centres américains.

Pour le conseil municipal d'Edmonton, et pour le maire, la ville doit devenir l'une des collectivités prédominantes du nord-ouest du continent américain. Autrement dit, nous estimons que notre concurrence n'est pas nécessairement Calgary ou Vancouver, mais plutôt Seattle, Portland, San Francisco et Denver. Cette vision de notre avenir repose en partie sur les tendances actuelles à la mondialisation, qui réduit les distances, qui raccourcit les délais et qui abat les frontières.

Face à l'ampleur de cette vision de l'avenir d'Edmonton et du nord de la province, on comprend immédiatement qu'elle ne pourra se réaliser si nous n'obtenons pas l'infrastructure de transport nécessaire pour avoir directement accès aux marchés que nous jugeons importants, aussi bien sur le plan des affaires que sur celui du tourisme.

La situation actuelle peut être résumée en quelques mots. Tout d'abord, Edmonton est une ville enclavée, ce qui est évident pour tout le monde. Contrairement à Vancouver, Montréal, Toronto ou Halifax, nous n'avons pas de port en eaux profondes. Notre accès au monde dépend essentiellement des services que nous offre l'aéroport international.

Nous estimons toutefois que le nord de l'Alberta et Edmonton bénéficient d'une population extrêmement énergique et vigoureuse, et d'énormes richesses naturelles, notamment au chapitre des forêts et des hydrocarbures. Pourtant, nous croyons que nos possibilités d'épanouissement ont été brimées par le fait que nous ne pouvons avoir directement accès aux marchés touristiques, alors qu'il y a là une richesse naturelle pour notre région.

Même si c'est la municipalité d'Edmonton qui a créé notre organisme, il faut bien comprendre qu'Edmonton est la porte d'accès à 40 collectivités situées au nord de Red Deer, et que la population d'Edmonton même, je parle ici de la région englobant Saint-Albert et Sherwood Park, s'élève à près de 750,000 personnes. S'ajoutent donc à ce chiffre 500,000 personnes qui résident au nord de notre ville.

[*Text*]

I think if you can understand those essential facts, you can begin to understand how vital it is that we are given the regulatory opportunity to attract the flights that are deemed to be necessary to grow our opportunity.

I am going to name just a few cities, with which no doubt the committee members will be familiar: Fort McMurray, Lloydminster, Grand Prairie, Peace River, together with cities in northeastern B.C., the Northwest Territories and the Yukon. All these cities look to Edmonton, and if you look at a map you will see that we are their natural gateway, not only from the province of Alberta but to the province of Alberta as well.

When we measure the strength of our regions, we look at even a short list of selected industrial projects, which are either under way or are to begin in the spring of 1991. We can identify in excess of $35 billion worth of investment in northern Alberta. This is north of Red Deer.

• 1345

There have been significant investment in our tourism potential as well. I cite growth in Jasper National Park, which is within 200 miles of Edmonton. I cite the recent sale to the Japanese of the Cormie Ranch Inc. That investment is estimated to be $1 billion and will include over 1,000 hotel rooms and 10 golf courses. I cite the recent sale of a resort in Lake Eden to the Taiwanese. They are talking again about a major investment—a 100–room hotel, 64 condominium units and 2 golf courses.

We find ourselves at a time when we are being identified by other forces in the world as a desirable location for tourism and for business. Yet if we examine our situation in terms of our ability to access our most natural and largest market, that of the U.S., you will see that we are extremely constrained.

Let me talk about the factors I think will support the proposition that we are amongst the most poorly served cities, one of the most poorly served major metropolitan areas in Canada, if not in North America, in spite of the fact that we have a population larger than the city of San Francisco—and again I am speaking of metropolitan Edmonton—in spite of the fact that we are the gateway for these 500,000 people I have referred to.

Our current transborder routes are essentially three per day. We have a non–stop to Minneapolis twice a day and one non–stop to Salt Lake City and that, gentlemen, is the sum and substance of our ability to access one of the largest and richest potential trading markets in the world. With respect I am suggesting to you that this does not give accord to the potential, the vitality, and the importance of Edmonton in the national scheme.

You may ask why Edmonton is in this situation. On pages 7 and 8 of a short handout I have given to the committee, I have the route maps from Air B.C., which is the Air Canada connecting partner, and the route map for Time

[*Translation*]

Je crois que si vous parvenez à comprendre ces faits essentiels, vous comprendrez qu'il est absolument vital que nous obtenions la possibilité d'attirer chez nous les vols que nous jugeons nécessaires pour assurer notre expansion.

Je vais vous citer quelques villes dont les noms vous seront incontestablement familiers: Fort McMurray, Lloydminster, Grand Prairie, Peace River, et je pourrais y ajouter les noms de collectivités du nord–est de la Colombie–Britannique, des Territoires du Nord–Ouest et du Yukon. Toutes ces collectivités sont tournées vers Edmonton. Regardez une carte, vous verrez qu'Edmonton est leur voie de passage naturelle, dans les deux sens.

Si vous voulez avoir une idée du dynamisme de nos régions, je vous donnerai une courte liste de projets d'industrialisation qui sont en cours de réalisation ou devraient être lancés au printemps de 1991. Vous verrez qu'ils représentent au total plus de 35 milliards de dollars d'investissements dans le nord de la province, c'est–à–dire au nord de Red Deer.

Des investissement importants ont également été réalisés dans notre industrie touristique. À titre d'exemple, je peux mentionner le Parc national de Jasper, à 200 milles d'Edmonton, la récente vente aux Japonais de Cormie Ranch Inc., qui devrait donner lieu à un investissement évalué à 1 milliard de dollars, comprenant plus de 1,000 chambres d'hôtel et dix terrains de golf. Je peux également citer la récente vente à des Taïwanais d'un centre de villégiature à Lake Eden, pour lequel on parle encore d'un investissement majeur, puisqu'il est question d'un hôtel de 100 chambres, de 64 unités de condominium et de deux terrains de golf.

Cela veut dire que nous sommes aujourd'hui considérés par des groupes étrangers comme destination de tourisme et d'affaires souhaitable. Pourtant, si nous analysons nos possibilités d'accès à notre marché le plus naturel et le plus vaste, les États–Unis, on constate que nous sommes confrontés à des entraves considérables.

Laissez–moi vous expliquer pourquoi nous estimons être l'une des villes les plus mal desservies parmi les grandes métropoles du Canada, voire d'Amérique du Nord, alors que nous avons une population plus élevée que celle de San Francisco, et je parle ici encore une fois de la grande région d'Edmonton, et alors que nous sommes une voie de passage naturelle pour 500,000 autres personnes, comme je l'ai dit plus tôt.

Nous avons actuellement trois services transfrontaliers quotidiens. Nous avons deux liaisons quotidiennes sans escale avec Minneapolis, et une avec Salt Lake City. Voilà, messieurs, les seuls services qui nous donnent accès à l'un des marchés les plus vastes et les plus riches au monde. Je ne crois pas vous insulter en vous disant que cela n'a aucun sens, considérant le potentiel, le dynamisme et l'importance d'Edmonton à l'échelle nationale.

Vous vous demandez peut–être pourquoi Edmonton se trouve dans cette situation. Vous trouverez aux pages 7 et 8 d'un bref document que j'ai remis au Comité une carte des trajets desservis par Air B.C., qui est le partenaire d'Air

[*Texte*]

Air, which is the Canadian connecting partner. If you take time this evening when you are reviewing your notes on the many submissions you hear, you will see immediately that by virtue of the decision of these two private companies, they have scheduled their connecting feed from all of northwestern Canada, including the Yukon and the Northwest Territories, through the municipal airport, which has been used as a funnel to feed this traffic into the city of Calgary to sustain its hub. The net result for the city of Edmonton is that we are in this rather ridiculous situation of having three transborder flights on a daily basis.

You might then say that this must be the market speaking, because if the market potential was as as strong as I am suggesting, someone would have come in to fill the void. But of course the current regulatory regime prohibits that.

We have spoken to American Airlines, and one of the documents I am going to give you, Mr. Chairman, is a letter signed by Don Carty of American Airlines, who said that given the opportunity he would initiate twice-daily, non-stop service, Edmonton-San Jose, Edmonton-Chicago. That single factor alone would more than double our transborder access, and yet because of the paralysis of negotiations relating to the bilateral, it has not been possible to this point to take advantage of that offer. And while we are not speaking of European carriers today, I can tell you that a similar situation exists in regard to our international bilaterals.

What is the cost then to the travelling public? I think that is really what we are talking about. We are talking about cost to our region, in terms of opportunity cost lost, and we are talking about the cost to the travelling public, both in terms of fares and in terms of the time lost when a businessman from Edmonton attempts to travel to a major market in the United States. Under the current regime, to go essentially anywhere in North America, a northern Albertan is required to transit either Calgary, Vancouver, or Toronto.

If you would permit me, I wanted to read one letter from the hundreds we have received in support of an open port designation for Edmonton. It is from a well-known, local, medium-sized business now attempting to take advantage of free trade and access the American market.

• 1350

This letter was dated November 15, 1989. It is on the letterhead of a company called Artmet, and Artmet is in the business of manufacturing custom office modules.

I will skip the first few paragraphs and get to the heart of it:

> Artmet is an Edmonton-based manufacturer of systems furniture. We currently enjoy annual sales in excess of $14 million. To date, 95% of our sales are in Canada. With the free trade provisions allowing American manufacturers greater access to our domestic clients, we feel it essential to expand our market reach.

[*Traduction*]

Canada, et par Time Air, le partenaire de Canadien international. Si vous prenez le temps d'examiner ces cartes ce soir, après avoir relu les notes que vous aurez pu prendre durant la journée, vous verrez immédiatement que ces deux compagnies privées ont décidé d'organiser leurs services d'apport de tout le nord-ouest canadien, y compris le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest, en passant par l'aéroport municipal, lequel fait office d'entomoir dans la canalisation des passagers vers Calgary, afin de conserver à cette ville son statut de plaque tournante. Le résultat net pour la ville d'Edmonton est que nous sommes dans la situation absurde où nous n'avons que trois vols transfrontaliers par jour.

Vous me direz peut-être que c'est là une décision du marché car, si le potentiel du marché était aussi élevé que je l'affirme, quelqu'un essaierait évidemment de l'exploiter. Je dois répondre à cela que la réglementation actuel l'interdit.

Nous avons discuté avec American Airlines, et vous trouverez dans les documents que je vais vous remettre une lettre de Don Carty de cette compagnie, affirmant qu'il instaurerait deux liaisons quotidiennes sans escale, s'il en avait la possibilité, Edmonton-San Jose et Edmonton-Chicago. Cette seule décision ferait plus que doubler nos services transfrontaliers, mais, étant donné la paralysie des négociations relatives à l'entente bilatérale, il ne nous a toujours pas été possible de tirer parti de cette offre. Et s'il est vrai que nous ne sommes pas ici pour discuter des transporteurs aériens, je puis vous dire que nous sommes dans une situation semblable au chapitre des ententes bilatérales internationales.

Quels sont donc les coûts qui en résultent pour les usagers? Je pose cette question, car elle me paraît fondamentale. Nous parlons ici des coûts pour notre région, à cause d'occasions ratées, et des coûts pour les voyageurs, à la fois sur le plan des tarifs et du temps perdu pour se rendre sur les marchés américains. Dans le régime actuel, un habitant du nord de l'Alberta qui veut se rendre pratiquement n'importe où en Amérique du Nord doit obligatoirement passer par Calgary, Vancouver ou Toronto.

Si vous me le permettez, je vais vous lire une lettre choisie parmi les centaines que nous avons reçues en faveur de la désignation d'Edmonton comme port ouvert. Cette lettre vient d'une entreprise locale de taille moyenne qui tente actuellement de tirer parti de l'Accord de libre-échange et d'avoir accès au marché américain.

Elle est datée du 15 novembre 1989, et elle a été envoyée par la société Artmet, qui fabrique des modules de bureau sur commande.

Je saute les premiers paragraphes et j'arrive immédiatement au passage important:

> Artmet est un fabricant de systèmes d'ameublement établi à Edmonton, dont le chiffre d'affaires actuel est supérieur à 14 millions de dollars par an, dont 95 p. 100 au Canada. Avec l'Accord de libre-échange permettant aux fabricants américains d'avoir plus facilement accès à nos clients nationaux, nous croyons qu'il est essentiel d'étendre notre marché potentiel.

[*Text*]

We are now embarking on an aggressive expansion to cities in the United States. We are concerned the limited existing air connections out of Edmonton will inhibit us from fully exploiting our export potential.

We see two immediate and frustrating problems facing us as a result of underutilization of the Edmonton airport. This month we brought to Edmonton two representatives who will market our products in San Francisco and Bay area. In order to reach Edmonton by air, they were forced to change aircraft in Salt Lake City and make a scheduled stop–over in Calgary. A trip that should have been a few brief hours consumed the better part of a full day. A one–day business meeting took three days to carry out. The obvious first problem we are dealing with is a substantial waste of time by both ourselves and those who we wish to do business with.

The second problem is the time it will take to respond to service calls in distant American cities. In our industry it is not unusual to fly in replacement parts to complete an installation. Visualize a crew waiting in San Francisco for an essential bracket that is making a circuitous route across Canada and the United States. Our American client may not have much sympathy for us if the delay is caused by inadequate flights from some remote Canadian city. Perhaps he may conclude he would be better off buying from an American firm that may respond quicker.

Clearly our future success in the United States market depends on our ability to convince American buyers that we can respond equally well as our U.S. competitors. We at Artmet do not see our air transportation as a key to economic development. It is our lifeline.

That letter is one of hundreds we received, but I felt it encapsulated within its four corners precisely the difficulty that is facing us in Edmonton in relation to our air services. We cannot attract new manufacturing because of our distance and the circuitous route by which Edmonton must be reached. We cannot attract—and you will hear from the Edmonton Convention and Tourism Authority—either tourists or conventions in a way that would be justified by the infrastructure we have constructed over the last 10 years, again because of the circuitous routing required in order to get to Edmonton.

It is this circuitous routing, this rather bizarre situation that sees us being forced over one or more hubs in order to reach our major markets, that is acting as a continuous impediment to and brake on our development; and in my respectful submission it is not justified in order to support the profitability of two corporations that are being traded on public stock exchanges.

[*Translation*]

Nous nous lançons actuellement dans un vaste programme d'expansion dans des villes américaines, mais nous craignons que le caractère limité des liaisons aériennes actuelles avec Edmonton ne nous empêche d'exploiter pleinement notre potentiel d'exportation.

La sous–utilisation actuelle de l'aéroport d'Edmonton pose deux problèmes immédiats. Nous avons fait venir ce mois–ci à Edmonton deux représentants qui vont commercialiser nos produits dans la région de San Francisco. Pour arriver à Edmonton par avion, ils ont été obligés de changer d'avion à Salt Lake City et de faire une escale à Calgary. Autrement dit, un voyage qui n'aurait dû durer que quelques heures leur a pris la majeure partie d'une journée. Une réunion d'affaires qui n'aurait dû durer qu'une journée en a pris trois. Manifestement, cela représente une perte de temps considérable pour nous–mêmes et pour ceux qui veulent faire des affaires avec nous.

Le deuxième problème concerne le temps qu'il nous faudra pour répondre aux appels de service des villes américaines éloignées. Dans notre industrie, il n'est pas rare de devoir envoyer des pièces détachées par avion pour achever une installation. Imaginez une équipe attendant à San Francisco l'arrivée d'une fixation essentielle qui fait escale par plusieurs villes du Canada et des États–Unis. Notre client américain ne sera pas des plus compatissants quand nous lui apprendrons que le retard provient des liaisons aériennes inadéquates avec une ville canadienne éloignée. Peut–être en viendra–t–il à la conclusion qu'il serait préférable de faire affaires avec une société américaine, capable de réagir plus rapidement.

Manifestement, notre succès sur le marché des États–Unis dépendra de notre capacité de convaincre les clients du Sud que nous pouvons répondre à leurs besoins aussi bien que nos concurrents américains. Pour la société Artmet, les services de transport aériens sont la clé non seulement de notre expansion économique, mais aussi de notre survie.

Cette lettre est l'une de centaines que nous avons reçues, et je crois qu'elle expose parfaitement bien la quadrature du cercle que doit résoudre Edmonton en matière de services aériens. Nous ne pouvons pas attirer de nouvelles industries manufacturières parce que nous sommes éloignés et parce qu'on ne peut venir chez nous qu'en faisant des circonvolutions. Nous ne pouvons pas attirer les touristes et les congrès que justifierait l'infrastructure que nous avons construite durant les 10 dernières années, et la Edmonton Convention and Tourism Authority viendra vous en parler, encore une fois à cause des escales qu'il faut faire pour arriver à Edmonton.

Ce sont ces tours et détours, et la situation bizarre dans laquelle nous sommes actuellement, où nous sommes obligés d'utiliser une ou plusieurs plaques tournantes pour atteindre nos grands marchés, qui freinent constamment notre expansion. À mon avis, cela n'est pas du tout justifié s'il s'agit simplement de préserver la rentabilité de deux sociétés inscrites en bourses.

[*Texte*]

We speak on behalf of Edmonton, but when we proposed to the government Edmonton's ambitions in regard to open port we solicited the opinions of the communities adjacent to us and dependent upon us in our local trading area. I will provide you, Mr. Chairman, with letters of support for the open port from, amongst others, Vegreville, the Town of Hinton, the City of Wetaskiwin, the office of the mayor of Edmonton, the City of Grand Prairie, Lloydminster, Spruce Grove, Stony Plain, Two Hills, Fort Saskatchewan, Whitecourt, Cold Lake, etc. Each of these communities, representing voters and citizens of this country, is saying very clearly that the status quo is unacceptable. We cannot be dependent on the two domestic carriers, who are either unable or unwilling to serve the growth potential of our region.

I want to talk a bit further about this idea of the cost to the community of providing an inhibited competition level within the Canadian airline industry. Let me choose as an example an aberration, and that was the designation of Mirabel in Canada and San Jose in California under the ETAS program, or experimental airport program, which provided open port status to those two airports.

• 1355

In connection with the San Jose flight—and it was twice daily, San Jose-Vancouver—outside consultants estimated the value of that flight to the British Columbia economy as being $22 million. The value of that flight in terms of British Columbia jobs was $370 million.

Notwithstanding this conspicuous advantage for the British Columbia government in relation to opening the border, the Department of Transport deemed the ETAS program a failure, simply because it did not serve to stimulate Mirabel. With respect, Mirabel would be one of the most unique situations in Canada. There may be many other reasons for that.

If Edmonton, for example, had been chosen as a locus, the Canadian locus for that experimental program, I would suggest to you, with respect, that there would have been a substantial difference in terms of the obvious benefits, even to our Canadian carriers.

Let me put to you one more statistic. It relates to the growth in U.S. transborder traffic. The first statistic I cite is that over the last decade air passenger traffic between the United States and the rest of the world grew by 63%. In the same period of time, trade between Canada and the United States grew by 49%. But transborder air growth between our two countries grew at a rate of 15%, primarily in the charter area.

I am going to suggest that implicit in those statistics is an enormous opportunity cost that sees 60% of transborder travel being constituted by Canadian passengers travelling to sun belt destinations in spite of the fact that the population of the United States of America is in excess of 10 times that of Canada.

It is a bizarre situation. Certainly it does serve to protect the Canadian carriers, but I question at what cost. What I would like to leave with the members of this committee is this concern about the cost of providing or inhibiting competition.

[*Traduction*]

Nous parlons au nom de la ville d'Edmonton mais, quand nous avons envisagé de proposer au gouvernement de faire d'Edmonton un port ouvert, nous avons sollicité l'avis des collectivités voisines et qui en dépendent sur le plan commercial. Je vous remettrai, monsieur le président, des lettres d'appui envers ce projet de port ouvert, et provenant entre autres de Vegreville, de Hinton, de Wetaskiwin, du bureau du maire d'Edmonton, de la municipalité de Grand Prairie, de Lloydminster, de Spruce Grove, de Stony Plain, de Two Hills, de Fort Saskatchewan, de Whitecourt, de Cold Lake, etc. Toutes ces collectivités, composées d'électeurs et de citoyens de ce pays, affirment sans ambages que le statu quo est inacceptable. Nous ne pouvons rester tributaires des deux transporteurs nationaux qui ne peuvent ou ne veulent pas fournir à notre région les services dont elle a besoin pour s'épanouir.

Je voudrais aborder brièvement les désavantages éventuels pour notre collectivité d'une concurrence entièrement libre dans le secteur du transport aérien. Je vais prendre comme exemple une aberration, à savoir la désignation de Mirabel, au Canada, et de San Jose, en Californie, dans le PESAT ou le Programme expérimental de services aériens transfrontières, qui donnait à ces deux aéroports le statut de ports ouverts.

En ce qui concerne la liaison Vancouver-San José, à une fréquence de deux fois par jour, des consultants indépendants ont estimé qu'elle rapportait 22 millions de dollars à l'économie de la Colombie-britannique. En termes d'emplois en Colombie-britannique, elle représentait 370 millions de dollars.

Malgré cet avantage manifeste de l'ouverture de la frontière pour la Colombie-britannique, le ministère des Transports a estimé que le PESAT était un échec, tout simplement parce qu'il n'avait pas permis de stimuler le trafic à Mirabel. Je suis désolé, mais chacun sait que Mirabel est un cas tout à fait particulier au Canada, pour plusieurs raisons.

Si l'on avait choisi Edmonton pour lancer ce programme expérimental, je suis convaincu que les résultats auraient été considérablement plus positifs, même pour nos propres transporteurs canadiens.

Laissez-moi vous donner une dernière statistique concernant l'expansion du trafic transfrontalier avec les États-Unis. Durant la dernière décennie, le nombre de passagers aériens entre les États-Unis et le reste du monde a augmenté de 63 p. 100. Dans le même temps, les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis, eux, ont augmenté de 49 p. 100; mais pour ce qui est du transport aérien transfrontalier entre les deux pays, celui-ci n'a augmenté que de 15 p. 100, essentiellement par des vols nolisés.

La conclusion que suscitent immédiatement ces statistiques est que l'on perd des occasions énormes, puisque 60 p. 100 des voyageurs transfrontaliers sont des Canadiens qui se rendent dans le Sud, et cela même si la population des États-Unis d'Amérique est 10 fois celle du Canada.

C'est une situation très bizarre. Évidemment, elle protège les transporteurs canadiens, mais à quel coût? S'il y a une idée que je tiens à exprimer avec force devant votre comité, c'est celle des coûts inhérents aux entraves à la concurrence.

[*Text*]

I want to talk a little bit about how this can happen. I think it is implicit in the remarks I already have made. This current bilateral structure is an impossible barrier for a city like Edmonton.

Discussions with respect to transforming or reforming the U.S. bilateral have been stagnant since 1974. There is a transborder agreement, as you know, that affects cities along the 49th parallel. Edmonton is too far removed from the 49th parallel to take advantage of this one opportunity for greater flexibility in its arrangements with U.S. carriers.

As a result of this current regulatory inhibition, we cannot attract the U.S. carriers into this market to fulfil the demands that we feel are there, and which, more importantly, the American carriers, who are much more expert at these issues than we are, have told us are there.

What is the answer? In our view, the answer is Open Skies. In our view it would be a desirable thing to see removed all artificial constraints to competition in Canada with respect to transborder aviation. Let the marketplace truly speak.

Having said that, I recognize this as an extreme position. Edmonton, northern Alberta, wants to see the Canadian carriers survive, prosper and flourish.

I am going to recognize and concede the difficulties currently facing our Canadian carriers today. I list only a few of those difficulties—the current recession, this unprecedented rise in fuel costs, and global competition. As well, other factors are indigenous to Canada, including the costs of doing business, the tax regime, and the relative size of our carriers in relation to their American counterparts.

I am going to concede that some protection over a transition period where we move to Free Skies would be appropriate and would be supported by the City of Edmonton, in particular the Edmonton Air Services Authority.

Let me suggest what the practical answer might be. We ought to phase in Open Skies to permit the Canadian carriers to adjust to the factors I have just identified and with which they will be far more familiar.

I am going to suggest that pilot cities in Canada be designated as open ports where market forces have conspired to limit appropriate service levels. I am going to suggest, Mr. Chairman, and committee members, with respect, that Edmonton would be the leading example of where the market has conspired to rob us of our traffic opportunities and also perhaps for cities such as Ottawa and Halifax, which we know from our national discussions with them have suffered similar frustrations over a similar time period.

• 1400

Lastly, I would like to agree with the recommendations your committee received from Calgary yesterday, that community status be recognized in the bilateral process. As you know, it is not until this very afternoon or today that the community interest has been considered in the bilateral process. I do not think I go too far to suggest that Canada's aviation policy for the past 40 years has essentially been dictated by the requirements of our domestic carriers, with

[*Translation*]

Vous en avez déjà une idée avec les informations que je viens de vous communiquer. La structure bilatérale actuelle constitue une entrave impossible pour une ville comme Edmonton.

Les discussions relatives à la transformation ou à la refonte de l'entente bilatérale avec les États–Unis sont au point mort depuis 1974. Comme vous le savez, il existe une entente transfrontalière affectant les villes situées le long du 49e parallèle, mais Edmonton en est trop éloignée pour pouvoir tirer partie de la plus grande souplesse qui résulte de cette entente.

Étant donné les entraves réglementaires actuelles, nous ne réussissons pas à attirer les transporteurs américains sur notre marché, pour répondre à nos besoins et, plus significatif encore, ce sont les transporteurs américains eux–mêmes qui nous le disent. . . croyez–moi, ils savent de quoi ils parlent.

Quelle est la solution? À mon avis, c'est le concept de ciel ouvert. Il serait tout à fait souhaitable que l'on abolisse toutes les entraves artificielles à la concurrence dans le secteur du transport aérien transfrontalier. Laissons le marché s'exprimer.

Cela dit, je conviens que cette position est assez radicale. Edmonton et le nord de l'Alberta tiennent bien sûr à ce que les transporteurs canadiens puissent survivre et soient prospères et florissants.

Je reconnais que nos transporteurs canadiens font actuellement face à des difficultés particulières, telle la récession, l'augmentation extraordinaire des coûts du carburant, et la globalisation de la concurrence. S'ajoutent à cela d'autres facteurs trouvant leur origine au Canada même, notamment ce qu'il en coûte de conduire des affaires, le régime fiscal, et la taille relative des transporteurs par rapport à leurs homologues américains.

Je conviens que certaines dispositions de protection durant une période de transition vers le ciel ouvert l'imposent, et nous bénéficierions en ce sens de l'appui de la ville d'Edmonton, et surtout de la Edmonton Air Services Authority.

Sur le plan pratique, que doit–on donc faire? Il faudrait prévoir la mise en oeuvre progressive de la politique du ciel ouvert, pour donner le temps aux transporteurs canadiens de s'adapter aux facteurs que je viens de citer, et qu'ils connaissent déjà fort bien.

Je recommande que l'on désigne ports ouverts, à titre expérimental, les villes du Canada où les forces du marché se sont liguées pour limiter le niveau de service. Je n'hésite pas à dire, monsieur le président, qu'Edmonton pourrait être un exemple remarquable de ville qui a été défavorisée sous l'effet des forces du marché, et cela peut peut–être aussi s'appliquer à Ottawa et Halifax qui, nos discussions nationales nous l'ont appris, ont souffert de difficultés semblables durant la même période.

Enfin, je tiens à appuyer les recommandations recueillies hier par votre comité à Calgary, autrement dit que l'on tienne compte de la situation des collectivités locales dans le processus bilatéral. Comme vous le savez, l'intérêt de notre collectivité n'a pas été pris en considération dans le processus bilatéral avant cet après–midi ou aujourd'hui. Je ne crois pas exagérer en disant que la politique canadienne en matière d'aviation nous est à toutes fins utiles, imposée depuis 40 ans

[*Texte*]

little or no regard to the communities they serve. I see the appearance of a committee here today as being a first major step in introducing community needs into this equation of bilateral negotiations.

I do not suggest for a moment that every community ought to have the right to appoint an observer. As you are aware, we have the Association of Canadian Airport Communities, which is coalescing in Canada. I believe the communities across Canada are forming a strong common bond with respect to these bilateral issues, both with the United States and other areas of the world. This organization should appoint an individual to act as an observer and as a liaison so that we can be assured that when our international negotiating teams go forward, they go forward with a knowledge as to the impact that service levels will have on the communities that are being directly affected.

In conclusion, Mr. Chairman, I would like to urge this committee to conclude that Open Skies over pilot cities such as Edmonton is an essential first step to Open Skies across the border. Again, I would like to thank each and every one of you for attending. If I can answer your questions, I would be most happy to do so.

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Tadman, for your very full presentation. I would like to begin the questioning with Mr. Marchi.

Mr. Marchi: Thank you very much, and I apologize through the chair to our witnesses for having missed your opening remarks. Your concept of the open port status is interesting and the first of its kind since we started the deliberations about a week ago in Ottawa.

I know you speak for the interests and aspirations of the Edmonton area. What other cities do you see as legitimately being in the same equation as you are in terms of the open port? You mentioned Halifax and Ottawa. Would this be an exhaustive list from your vantage point? Or would there be others that should be considered for the open port during this phase-in you mentioned?

Mr. Tadman: In our view, those would be the most obvious choices. We come to this conclusion by virtue of our discussions with other cities across Canada and our broad reading in the area. There may be other cities that are equally deserving but which we have not been able to identify. I freely confess that our group, the Edmonton Air Service Authority, is a partisan group. We speak for Edmonton and northern Alberta.

The only concern I have is that if this logic is extended to its ultimate conclusion, you may come to the point where you would feel that all competition barriers across the 49th parallel may come down. In our view, in the short run this would be disastrous for our domestic carriers.

Mr. Marchi: This is what I am trying to understand. You are saying that the industry needs a phase-in, and I would like to get into areas outside of just the phase-in. Are there any other specific areas that you believe need to be

[*Traduction*]

par les besoins de nos transporteurs nationaux, et qu'elle tient peu voire nullement compte des intérêts des collectivités. L'arrivée de votre comité, ici même, aujourd'hui, constitue une première étape importante pour introduire les besoins des collectivités dans le processus de négociation bilatérale.

Je ne veux pas du tout dire ainsi que chaque collectivité devrait avoir le droit de nommer un observateur. Comme vous le savez, il y a une association des collectivités aéroportuaires canadiennes qui est en train de se constituer. Je suis convaincu que les collectivités canadiennes sont en train de tisser des liens solides au sujet de ces questions bilatérales, concernant aussi bien les États-unis que d'autres régions du monde. Cette association devrait nommer une personne qui pourrait jouer le rôle d'observateur et d'agent de liaison, afin que nous puissions avoir la garantie que nos équipes entreprennent les négociations internationales en connaissant parfaitement l'incidence que peuvent avoir divers niveaux de services sur les collectivités concernées.

En conclusion, monsieur le président, j'invite votre comité à conclure que l'établissement de ciel ouvert, pour des villes pilotes comme Edmonton, constitue une première étape essentielle à l'ouverture des espaces aériens des deux côtés de la frontière. Encore une fois, je vous remercie de votre attention et de votre venue à Edmonton. Si je puis répondre à vos questions, je me mets à votre disposition.

Le vice-président: Merci, monsieur Tadman. Je vais d'abord donner la parole à M. Marchi.

M. Marchi: Merci beaucoup. Je prie les témoins de bien vouloir m'excuser d'avoir râter ces premières déclarations. Votre idée de ports ouverts est intéressante, et c'est la première fois que nous l'entendons depuis le début de nos délibérations, il y a environ une semaine, à Ottawa.

Je sais que vous exprimez les intérêts et aspirations de la région d'Edmonton, mais je voudrais vous demander s'il y a d'autres villes qui pourraient, selon vous bénéficier du même statut? Vous avez mentionné Halifax et Ottawa. Y en a-t-il d'autres encore?

M. Tadman: À notre avis ces trois villes constituent un choix évident. Nous dérivons cette conclusion de nos discussions avec les dirigeants d'autres villes canadiennes, et de notre analyse de la situation générale. Il se peut, toutefois, qu'il y en ait d'autres qui méritent aussi ce statut, mais nous n'avons pas pu les identifier. Je n'hésite pas à reconnaître que notre groupement n'est pas objectif, car son but est de défendre Edmonton et le nord de l'Alberta.

La seule chose qui me préoccupe est que, si l'on pousse ce raisonnement jusqu'au bout, on risque d'en arriver à penser que toutes les entraves à la concurrence au nord et au sud du 49e parallèle devraient tomber. À notre avis, cela serait désastreux, à court terme, pour nos transporteurs nationaux.

M. Marchi: C'est précisément ce qui m'inquiète. Vous dites que la politique devra être mise en oeuvre de façon progressive, mais je voudrais aller au-delà. Y a-t-il d'autres questions qui devraient, selon vous, faire l'objet de

[*Text*]

negotiated for it to be a level playing field? I am trying to think about unrestricted access to this open port. I assume that by the end of the phase-in the unrestricted access will continue. One would hate to think of getting into an unrestricted time period for three or four years and then the phase-in happens and it is a totally different regime, so your city gets used to something that suddenly is not there any longer. When you say Open Skies, are you talking about an open port for a country, generally speaking?

Mr. Tadman: When I speak of an open port with respect to Edmonton, I am speaking about the uninhibited opportunity for American carriers to serve our city without further regulatory requirement, with the reciprocal opportunity being given to Canadian carriers with respect to cities designated in the United States.

• 1405

Mr. Marchi: You mentioned that if cabotage is going to threaten the negotiation process, then you do not want it to be part of the equation. Do you believe it will threaten the situation? You also mention that it can threaten the airline industry. Given the fact that cabotage may or may not be on the table, what is your group's view specifically on cabotage?

Mr. Tadman: I am glad you have given me the opportunity to speak on it. First of all, it is a difficult issue on which there are divergent views. It is definitely a competition issue that potentially harms the Canadian airline industry and would be an important factor in their success in the United States, I believe. I therefore feel it should be part of a negotiating agenda.

However, I believe it is more important at the present time to take that first initial step to open the border in a limited way to encourage ongoing negotiations in respect to a whole series of issues, be it cabotage, be it pre-clearance, be it the cost structure facing the Canadian domestic carriers in relation to fuel costs, taxation issues, cost of purchasing the slots in slot regulated airports. All those are real issues which our domestic carriers legitimately identify as affecting their ability to compete, to you use your words, on a level playing field.

I think in part it is the recognition of the validity of those concerns that leads us to the conclusion that we ought not to pull down all the barriers all at once. We ought to open a door; we ought to examine how that works in relation to a broad number of free trade issues, and use that as the first step in a process that would lead to a final and broader resolution.

Mr. Marchi: You also mention in your brief that the greater competition that would evolve from an Open Skies concept would lead to lower fares. Deregulation was ushered in with the same promise. I think you will find a good argument from many Canadians that in fact this has not taken place. You can also argue that we are closer to a monopoly state now than we have ever been. If you are travelling public, you would be skeptical. It did not work with deregulatio. What makes us think that Open Skies is now going to be the messiah for the lower fares that have been promised some years ago?

[*Translation*]

négociations pour rééquilibrer les règles du jeu? Je songe notamment à l'accès illimité à ce port ouvert. Je suppose qu'à la fin de la période de mis en oeuvre, l'accès à ce port restera complètement libre. Je ne vois pas comment on pourrait fournir un accès complètement libre pendant trois ou quatre ans, puis réintroduire ensuite un régime entièrement différent. Quand vous parlez d'ouverture de l'espace aérien, cela s'applique-t-il, de manière générale, à un port ouvert par pays?

M. Tadman: Quand je parle d'ouvrir le port d'Edmonton, je parle de donner aux transporteurs américains la possibilité de desservir notre ville, sans aucune restriction et sans les autres structures de réglementation, à condition que des villes désignées des États-unis offrent la réciproque aux transporteurs canadiens.

M. Marchi: Vous avez dit que le cabotage ne devrait pas faire partie des négociations s'il risque de menacer le processus. Cela vous semble-t-il possible? Vous avez dit aussi qu'il risque de menacer l'industrie du transport aérien. Pouvez-vous donc me dire quelle est la position exacte de votre groupe sur le cabotage?

M. Tadman: Je suis heureux que vous me donniez la possibilité de le faire. Évidemment, c'est une question sur laquelle il y a des opinions divergentes. C'est manifestement un problème de concurrence, qui risque de nuire à l'industrie canadienne du transport aérien et qui serait un facteur important de son succès aux États-Unis. En conséquence, j'estime que cela devrait faire partie des négociations.

En revanche, je crois qu'il est plus important à l'heure actuelle de faire le premier pas en ouvrant de manière limitée la frontière, afin d'encouger la continuation de négociations sur toute une série d'autres questions, comme le cabotage, le prédédouanement, les coûts auxquels font face les transporteurs canadiens en matière de carburant, de fiscalité et de paiement des droits d'accès aux portes dans les aéroports réglementaires. Toutes ces questions sont légitimement interprétées par nos transporteurs nationaux comme des facteurs déterminant leur possibilité de faire concurrence avec les mêmes règles du jeu, comme vous l'avez dit.

C'est notamment parce que nous estimons que ces préoccupations sont légitimes que nous recommandons de ne pas abattre toutes les barrières d'un seul coup. Il suffirait d'ouvrir une porte, de façon à examiner quels effets cela peut avoir sur les questions de libre-échange, après quoi il serait possible d'engager un processus de résolution finale et générale du problème.

M. Marchi: Vous dites également dans votre mémoire que l'accroissement de la concurrence qui résulterait de l'ouverture de l'espace aérien entraînerait l'abaissement des tarifs. On avait annoncé la même chose pour la déréglementation, mais il est très facile de trouver beaucoup de Canadiens qui sont convaincus du contraire. De fait, on peut probablement aussi affirmer que nous sommes aujourd'hui plus près que jamais d'une situation de monopole. Donc, les voyageurs ont parfaitement le droit d'être sceptiques. La déréglementation n'a pas fait baisser les tarifs et qu'est-ce qui pourrait nous faire croire que les ciels ouverts le feront, alors qu'on nous le promet depuis plusieurs années?

[*Texte*]

Mr. Tadman: First of all, I agree with you. I think deregulation was intended by the government to stimulate competition and it was felt that this stimulation of competition would reduce fares. Regrettably, that did not happen in Canada. What we saw was a further concentration of the industry as the two dominant Canadian players essentially acquired all of their smaller brethern. I agree with you, a transportation policy in Canada right now is characterized by a duopoly, and we are paying the price of a duopoly. I think Edmonton has perhaps paid a higher price than anyone.

My suggestion is that by letting the American carriers in, we again open the floor to a greater number of players, and by doing so we should begin to realize the intended result of deregulation, which was better service and more frequent service at lower cost. We certainly do not have that today. Like you, I identify this as a competition issue.

In some respects one wonders why it was permitted that Canadian Airlines purchase Wardair. We knew there were foreign suitors for that airline. Had Wardair survived, perhaps the fortunes of Edmonton today would be much different from they actually are.

Mr. Marchi: Some witnesses have raised the question of harmonizing safety regulations on both side of the border. Some have suggested that the American skies are safe, if not safer than the Canadian skies. Other witnesses have debated that and have in fact suggested quite clearly that the safety mechanisms and safety regimes in the United States are less restrictive.

From your organization's perspective, with the potential of greater American carriers coming into Canadian airspace, how do you stack up the safety regimes on either side of the border?

Mr. Tadman: Canadian carriers and American carriers both subscribe to the ICAO standards. In our view those standards are satisfactory and have proved to be satisfactory over the last 30 or 40 years in protecting the flying public. I think it is generally accepted that scheduled passenger traffic is one of the safest modes of transportation available to us. We do not identify any substantial difference in the safety levels reflected in the operation and maintenance standards of the American airlines in comparison with their Canadian counterparts.

• 1410

Mr. Marchi: You mention the affinity for domestic carriers when you talk about scheduling, price level, frequencies. What about an affinity for a Canadian carrier as opposed to an American one? Do you think Canadians give a darn about whether it is the Maple Leaf logo or the Stars and Stripes? I have been asking that of repeated witnesses. I hate to bore people, but I just like to get a sense. It is not that we are meeting a lot of private citizens during these hearings. People would love to travel for a cheaper dollar. At what point do people also care whether it is a Canadian aircraft, as opposed to a foreign one, that brings them from one point to another?

[*Traduction*]

M. Tadman: Je dois d'abord dire que je suis d'accord avec vous. L'objectif du gouvernement, par la déréglementation, était d'encourager la concurrence, et on croyait que cela ferait baisser les tarifs. Hélas, ce n'est pas arrivé au Canada. Nous avons ensuite assisté à une concentration encore plus forte de l'industrie, les deux compagnies dominantes ayant fini par acheter la quasi totalité des plus petites. Je le reconnais, l'industrie actuelle du transport aérien au Canada représente un duopole, et nous en payons le prix. D'ailleurs, Edmonton en a peut-être payé un prix beaucoup plus élevé que n'importe qui.

À mon avis, si on laisse entrer les transporteurs américains, on ouvre la porte à un plus grand nombre de participants, ce qui devrait normalement nous donner les résultats attendus de la déréglementation, soit une amélioration des services et des liaisons plus fréquentes à de meilleurs prix. Nous n'avons manifestement pas cela aujourd'hui. Comme vous, j'estime que c'est une question de concurrence.

On peut d'ailleurs se demander pourquoi on a autorisé Canadien International à acheter Wardair. Nous savions que les compagnies étrangères souhaitaient en faire l'acquisition et, si Wardair avait survécu, Edmonton serait peut-être aujourd'hui dans une situation bien différente.

M. Marchi: Certains témoins ont parlé d'harmoniser les règlements de sécurité des deux côtés de la frontière. Certains affirment que le ciel américain est aussi sûr, sinon plus, que le ciel canadien. D'autres témoins le contestent, et ils affirment en fait que les normes de sécurité aux États-Unis sont beaucoup moins contraignantes.

D'après vous, qu'en est-il en réalité?

M. Tadman: Les transporteurs canadiens et américains souscrivent aux normes de l'OACI. À notre avis, ces normes sont satisfaisantes, et elles ont fait leurs preuves depuis 30 ou 40 ans. Il est généralement admis que les services réguliers de transport aérien de passagers constituent l'un des modes de transport les plus sûrs qui soient. Nous ne voyons pas de différences importantes entre les niveaux de sécurité, tels qu'on peut les juger par les normes d'exploitation et de maintenance, des compagnies américaines et canadiennes.

M. Marchi: Vous avez parlé de l'affinité des transporteurs nationaux en matière d'horaires, de prix et de fréquences. Comment jugez-vous l'affinité pour un transporteur par rapport à un transporteur américain? Croyez-vous que les Canadiens accordent une importance quelconque au fait qu'un avion porte une feuille d'érable ou des étoiles sur son fuselage? C'est une question que je pose à tous les témoins. Je n'aime pas répéter sans cesse la même chose, mais j'aimerais m'en faire une idée véritable. Ce n'est pas que nous rencontrions beaucoup de citoyens indépendants, durant ces audiences, mais nous savons que les gens aimeraient tous payer moins cher; il faut alors se demander jusqu'où ils sont prêts à aller pour cela. Sont-ils prêts à accepter que ce soit une compagnie étrangère qui les transporte?

[*Text*]

Mr. Tadman: We want to see the survival of our two domestic carriers. Our view of the travelling public, however, is that when they make a travel decision they are going to look at frequency, service, and cost. If those three factors are relatively equal, in my view, the Canadian carriers enjoy a decided advantage in Canada, marketing within their own market area.

By the same token, when American Airlines is marketing in San Jose, California, I am going to presume they will enjoy an advantage in their home market, because of their brand recognition, their knowledge of the marketplace, and the marketing infrastructure they have in place. Canadian carriers, in my view, will continue to enjoy a decided home market advantage as long as they are able to compete in these three areas. My own view, based on the travelling that I have done, is that both Canadian and Air Canada offer substantially superior service levels to many of their counterparts in the United States.

Mr. Marchi: As for understanding the American side of the equation, do you think they would come to the negotiating table without being able to have their plane through the cabotage in Canada? Do you think it is realistic for the Canadian side to expect that this is not going to be expected on the American side?

Mr. Tadman: We have watched this question of cabotage with some interest, and I think there has been a modification of positions over the last two or three years, within the Canadian airline industry and in the American airline industry.

My own belief, based on the discussions we have had with American carriers and American aviation consultants, is that the Americans are as desirous as we are to see some breakdown of the current paralysis, and would be prepared to defer a discussion on cabotage to allow some substantial step forward to be taken.

Mr. Angus: One of the things the committee has been struggling with over the last three days is the whole question of open skies. You may have helped to muddy the waters even more by adding open ports as a new component, and we have also been struggling to define "cabotage". Everybody seems to have his own version of that. You say:

> We now see an opportunity for the government to phase in open skies by designating underserved cities in Canada, such as Edmonton, Ottawa, Halifax and Montreal, as open ports. Under this agreement, air carriers on both sides of the border would first be able to serve these cities to level the playing field before our skies become truly open.

Why would you not stop there? Why not just ask for the open ports as the mechanism to service the underserved communities within Canada, and not advance it past that point?

[*Translation*]

M. Tadman: Nous tenons à la survie de nos deux transporteurs nationaux. Cependant, quand les usagers de transports aériens prennent leurs décisions, ils tiennent compte de la fréquence des services, de la qualité des services et du coût. Si ces trois facteurs sont relativement équilibrés, je suis convaincu que les transporteurs canadiens sont alors manifestement avantagés, puisqu'ils opèrent sur leur propre marché.

En revanche, je suppose qu'*American Airlines* sera avantagée à San José, en Californie, étant donné qu'elle est connue sur son marché, qu'elle connaît bien celui-ci et qu'elle a l'infrastructure de commercialisation requise. Je ne doute donc pas que les transporteurs canadiens continuent à bénéficier d'un avantage sur leur marché intérieur, tant et aussi longtemps qu'ils seront capable de relever la concurrence dans les trois domaines que j'ai mentionnés. Considérant les nombreux voyages que j'ai moi-même effectués, je crois pouvoir dire que Canadien international et Air Canada offrent toutes deux des services de qualité largement supérieures à leurs homologues américains.

M. Marchi: Pour ce qui est de l'aspect américain de l'équation, croyez-vous qu'ils sont prêts à entamer les négociations sans réclamer des droits de cabotage au Canada? Est-il réaliste pour les négociateurs canadiens de croire qu'ils ne demanderont aucune concession?

M. Tadman: Nous surveillons cette question du cabotage avec beaucoup d'intérêt, et je crois pouvoir dire qu'il y a eu un certain fléchissement des positions depuis deux ou trois ans, de la part des deux industries nationales.

Mon opinion personnelle, fondée sur les discussions que j'ai pu avoir avec des transporteurs américains et avec des experts-conseils de l'industrie, est que les Amériains souhaitent autant que nous sortir de la paralysie actuelle, et qu'ils seraient prêts à reporter à plus tard la discussion du cabotage de façon à pouvoir faire un véritable pas en avant le plus vite possible.

M. Angus: Notre comité discute depuis trois jours de toute cette question de l'ouverture des espaces aériens. Vous avez peut-être aidé à compliquer encore plus le sujet en y ajoutant le nouvel élément des ports ouverts. En même temps, nous essayons de trouver une définition de cabotage, car chacun semble s'en faire sa propre idée. Vous dites dans votre mémoire que:

> Le gouvernement a maintenant la possibilité de procéder à l'ouverture graduelle des espaces aériens en désignant ports ouverts les villes mal desservies du Canada, comme Edmonton, Ottawa, Halifax et Montréal. Selon cette méthode, les transporteurs aériens des deux côtés de la frontière pourraient d'abord établir des services avec ces villes, afin d'équilibrer les règles du jeu avant de procéder à l'ouverture véritable des espaces aériens.

Pourquoi ne pas en rester là? Pourquoi ne pas se contenter de ports ouverts pour les collectivités mal desservies du Canada, sans aller plus loin?

[*Texte*]

Mr. Tadman: I appreciate your asking that question. I have admitted to the fact that we are a partisan group, and one of our fears is that if all of the barriers were to come down at the 49th parallel today, because of the relative lack of aviation or airline alliances focused in or over Edmonton, essentially the market would drive all competition either to Vancouver or Calgary.

• 1415

One of the objectives we hope to achieve by the limited introduction was to give cities like Edmonton a chance to build from their relatively low basis to a point where they could compete on an international basis. Your question went further than that and I guess you are asking me now if you get to the point where the underserved cities are relatively equal, why not stop there.

I think it is a matter of philosophy, and we have adopted a free-enterprise philosophy, which is let the market make the decision. If we have the strength of market, which we truly believe that we have, we believe that ultimately we are going to be relatively more successful than our competitors, but we are prepared to let the market make those decisions.

That is a freedom that should be afforded not just to selected communities across Canada but to every community in Canada under this Conservative government. It is a free trade government. We voted this government in on the basis of free trade and that implies a philosophical choice. I would like to see that choice made available to every Canadian in this country.

Mr. Angus: You used the term earlier, and I was not sure if you were using the right term, when you said the market has "conspired" against Edmonton. Is that not the danger of leaving things open to the marketplace, there will be winners and losers. The Calgarys and the Torontos and the Vancouvers will win and the Edmontons and the Thunder Bays will lose.

Mr. Tadman: I think that is a very insightful question. That there is no market in domestic aviation in Canada, is perhaps another way of putting it. We have a duopoly; there is no market. There are no market forces acting to equalize supply and demand, no possibility where one market is underserved for another competitor to come in. We have Air Canada, we have Canadian; we have many instances of them working in close harmony together.

In our view, it is that lack of market force that which allows the situation to develop as it has in northern Alberta. Our feeling is that if we open the door to additional carriers, we do begin to approach true market forces that would lead to the usual result: more supply will equal better service, will equal lower cost. That is what we would like to see. Ultimately we would like to see every Canadian city take advantage of it.

Mr. Angus: But is not there also a danger, something we talked about in committee last week in Ottawa, that whether it is the open port concept or whether it is cabotage in its entire definition or broadest definition, ultimately what we

[*Traduction*]

M. Tadman: Je vous remercie de poser cette question. J'ai déjà admis que nous ne sommes pas un groupement objectif et nous craignons notamment que, si tous les transporteurs pouvaient se retrouver au sud du 49e parallèle, la nature même du marché finisse par chasser toute la concurrence vers Vancouver ou Calgary, à cause d'un manque de concentration des compagnies aériennes à Edmonton.

L'un des objectifs que nous espérons atteindre est de donner à des villes comme Edmonton la possibilité d'être suffisamment bien équipées pour pouvoir faire face à la concurrence sur le plan international. Mais, votre question allait plus loin que cela, et je suppose que vous me demandez maintenant si on arrive à faire en sorte que les villes qui ne sont pas desservies le soient désormais d'une façon relativement égale, pourquoi ne pas s'en tenir à cela?

Je pense que c'est une question de principe, et nous avons adopté celui de la libre entreprise, qui consiste à laisser le marché décider. Si nous avons la force du marché avec nous, ce dont nous sommes vraiment convaincus, nous pensons pouvoir réussir relativement mieux que nos concurrents, mais nous sommes prêts à laisser le marché en décider.

C'est une liberté qui ne devrait pas être uniquement accordée à un petit nombre de collectivités choisies dans l'ensemble du Canada, mais à toutes. Notre gouvernement favorise le libre-échange. Nous avons élu le présent gouvernement pour son option de libre-échange, ce qui signifie que nous avons fait un choix sur le plan des principes. Je voudrais que ce choix soit offert à tous les Canadiens, sans exception.

M. Angus: Vous avez dit plus tôt que les forces du marché avaient «défavorisé» Edmonton. Je me disais que vous aviez peut-être utilisé un terme un peu trop fort. N'est-ce pas le risque que l'on prend en laissant complètement agir le marché, à savoir qu'il y aura des gagnants et des perdants? Les Calgary, Toronto et Vancouver en sortiront gagnants, et ce seront les Edmonton et Thunder Bay qui perdront.

M. Tadman: C'est une question qui va très loin. On pourrait peut-être formuler cela autrement en disant qu'il n'y a pas de marché pour le transport aérien à l'echelle nationale au Canada. Nous avons un duopole. Il n'y a pas de marché. Il n'y a pas de forces du marché qui agissent pour équilibrer l'offre et la demande, aucun marché non desservi où un autre concurrent pourrait trouver une place. Nous avons Air Canada, et nous avons Canadien; et il y a bien des endroits où ces deux transporteurs aériens travaillent ensemble, en harmonie.

Selon nous, c'est cette absence de forces du marché qui a permis à la situation actuelle dans le nord de l'Alberta de se développer. Nous pensons qu'en ouvrant la porte à d'autres transporteurs, nous commençons à favoriser les véritables forces du marché, qui aboutiront au résultat habituel, c'est-à-dire qu'une offre plus importante entraînera un meilleur service, et à meilleur prix. C'est ce que nous souhaitons. En bout de ligne, nous voudrions que toutes les villes canadiennes en bénéficient.

M. Angus: Mais, n'y a-t-il pas aussi un danger, une possibilité dont nous avons discuté la semaine dernière à Ottawa? Que l'on opte pour le concept de port ouvert ou pour les droits de cabotage, dans leur application la plus

[*Text*]

will see evolve is a continental system of hubs, not just an American system and a Canadian system? And because of economies of scale those hubs will not be Vancouver, Toronto, Edmonton or Calgary, they will be the Chicago, or Minneapolis; and instead of having an east–west system within Canada, within that hundred–mile ribbon, we will be going southwest and northeast in terms of our travel through the United States. Is there not a danger of that, if we go to the extreme of the fully open market?

Mr. Tadman: Well, I have a lot more confidence in the latent demand for Canadian traffic than that question implies. We are a tremendously strong, vital country. We are one of the leading economic forces in the world. I do not believe for a moment that if you allow American players to come into our market it is going to result in the loss of our national fabric. I would be quite prepared to risk it, given what the cost of the opportunity appears to be. I think it is a legitimate fear, a plausible scenario, but I think it is a very unlikely scenario.

Mr. Angus: We do have evidence already, not necessarily within the airline sector, but those of us who represent border communities or near–border communities are experiencing it in a much bigger way by "out shopping". We have gone from 10 million to 20 million one–day shopping trips in the last five years; Canadians going down to an American city and not just buying souvenirs, but food, lumber, refrigerators, you name it. Canadian business is losing because of it, because they are unable to compete.

• 1420

We also see a situation where people from southern Ontario, and I guess probably from Quebec as well, if they are travelling to British Columbia or Alberta, will drive through the United States. They make a choice based on economics. It is cheaper for gasoline.

I think if the price is right and the services are there, we will see that mirror image of the hubs going south of the border. That is the long–term danger of all of this, as we leave it to the market forces.

Mr. Tadman: I think that is a very interesting argument and certainly we have seen evidence that supports the contention you have raised. I would like to think this is only the first step in terms of Canada's outreach to the world as a trading nation. If you were to look, for example, at a polar projection of Edmonton or perhaps Montreal, you would see a geographic location that make us competitive, not just in a local sense, but in an international sense, where it would see us as being equidistant, for example, from Moscow, from Tokyo, and from Buenos Aires. My hope is that after we deal with this transborder issue the next issue we will deal with is the role of transportation on a global basis and where Canada might fit in.

[*Translation*]

stricte ou la plus large, ne risque–t–on pas d'aboutir éventuellement à un réseau continental de plaques tournantes, et non pas à un réseau américain d'une part et, à un réseau canadien, d'autre part? Et, en raison des économies d'échelle, ces plaques tournantes ne seront pas Vancouver, Toronto, Edmonton ou Calgary, mais plutôt, Chicago ou Minneapolis; et au lieu d'un réseau dans l'axe est–ouest au Canada, confiné dans une bande de 100 miles de large, nous devrions désormais composer avec des axes sud–ouest et nord–est dans nos liaisons aériennes avec les États–Unis. Ne s'agit–il d'un danger bien réel, si nous optons pour un marché complètement ouvert?

M. Tadman: J'ai beaucoup plus de confiance dans la demande latente dans les transport au Canada. Nous sommes un pays extrêmement dynamique. Nous sommes une des plus grandes puissances économiques dans le monde. Je ne pense pas un seul instant que donner accès à notre marché aux Américains va nous faire perdre notre identité nationale. Je serais prêt à en courir le risque, compte tenu de l'aubaine qui semble se présenter. C'est une crainte légitime, un scénario plausible, mais une très faible probabilité, selon moi.

M. Angus: On a déjà soulevé le problème du magasinage aux États–Unis, pas forcément dans le secteur du transport aérien, mais pour les localités limitrophes qui s'en ressentent beaucoup plus nettement. Les excursions d'un jour sont passées de 10 millions à 20 millions au cours des cinq dernières années; ce sont des Canadiens qui se rendent dans des villes américaines, non seulement pour acheter des souvenirs, mais des aliments, des matériaux de construction, des réfrigérateurs, et tout ce que vous voudrez. Les entreprises canadiennes en souffrent, parce qu'elles ne peuvent pas faire concurrence aux entreprises américaines.

Et il y a aussi les gens du sud de l'Ontario, et probablement aussi du Québec, qui passeront par les États–Unis pour se rendre en Colombie–Britannique ou en Alberta. C'est tout simplement pour économiser. L'essence y est moins cher.

Si le prix est bon, et que les services le sont aussi, je pense que les plaques tournantes du transport aérien se retrouveront aussi au sud de la frontière. C'est le danger qui nous menace à long terme en laissant libre cours aux forces du marché.

M. Tadman: C'est un argument très intéressant, et l'on ne peut sûrement pas douter qu'il y a des indications de ce que vous avancez. Je préfère penser que ce n'est peut–être là que la première étape de l'accession du Canada au rang des nations commerciales dans le monde. Si l'on fait une projection vers le Nord, à partir d'Edmonton ou de Montréal, par exemple, on constate que la situation géographique de ces villes nous rend concurrentiels, non seulement à l'échelle locale, mais aussi à l'échelle internationale, par le fait que nous sommes à égale distance, par exemple de Moscou, de Tokyo ou de Buenos Aires. Après avoir réglé cette question du transport aérien, entre les États–Unis et le Canada, j'espère que nous entreprendrons d'examiner celle du rôle des transports à l'échelle mondiale et de la place que pourrait y occuper le Canada.

[*Texte*]

If you look at the Edmonton International Airport, where you all transited through, or I presume you did, you will see that we have one of the rarest commodities in the world. We have a true 24-hour airport, a relatively low altitude, at a capacity of approximately 37%, in an area protected by provincial legislation from encroachment. We would be one of the finest cargo hubs and passenger hubs in the world.

To the south of us, Denver is spending over $1 billion to build one of the largest airports in the world, with passenger expectations in the magnitude of 45 million to 60 million transits a year. I can assure you that it is not the city of Denver, which is smaller than Edmonton, supplying that demand. That is the concept of a world through-port, where you see the interface of all international flights landing in the heart of North America and being sent out from the hub.

I can tell you, gentlemen, that we have had some of the most competent aviation experts in North America look at the situation in Edmonton, and Edmonton already has in place the infrastructure which Denver is aspiring to, has a similarly capable geographic position, is at an altitude of some 3,000 less and has much better weather.

Edmonton is not Saint Albert or Peace River. Edmonton has an important place in the context of continental North America. But if we were to go beyond the jurisdiction of this committee, I would suggest that Edmonton has an enormously important potential in the world context too.

Mr. Angus: Let me return to the open port. Why did you opt for the open-port concept to recommend to us, as opposed to just the establishment of some new city pairs, with Edmonton as the focal point?

Mr. Tadman: It is too restrictive. We are tired of restriction. An airline opportunity will present itself to us, and then two or three years are exhausted in establishing the agenda and meeting dates. Negotiations go on over a period of six months to a year and the result is extremely uncertain. We want to get rid of regulation. We want the market forces to have an opportunity to react on a timely basis.

Many times we have had suitors. I am going to suggest to you that American Airlines... I have a letter for you under the signature of Don Carty, indicating what he would do a year ago. If we approached Don Carty today, it is far from clear that he would be able to follow through on that commitment because so much has changed. We are speaking about an industry which is going through dramatic changes on a daily basis. We simply do not have the luxury of time any longer. If the opportunity presents itself, we should be given an opportunity to take advantage of it. That is the rationale.

[*Traduction*]

Si vous considérez la situation de l'aéroport international d'Edmonton, par où vous êtes tous passés, je le suppose, vous constaterez qu'elle est assez unique. En effet, nous avons un aéroport qui fonctionne vraiment 24 heures sur 24, qui est à une altitude relativement basse, qui fonctionne à 37 p. 100 de sa capacité et qui est situé dans une région protégée des empiètements par une loi provinciale. Ce serait l'une des meilleures plaques tournantes que l'on pourrait imaginer pour les marchandises et les voyageurs dans le monde.

Au sud de la frontière, à Denver, on a entrepris de dépenser plus de 1 milliard de dollars pour la construction de ce qui deviendra l'un des plus grands aéroports au monde, avec le volume prévu de 45 à 60 millions de passagers par an. Je peux vous assurer que ce n'est pas la ville de Denver, qui est moins peuplée qu'Edmonton, qui justifie cette demande. C'est plutôt la notion d'un lieu de transit international où aboutiront tous les vols internationaux, au coeur de l'Amérique du Nord, et où transitera une très grand quantité de voyageurs et de marchandises.

Je peux vous dire, messieurs, que certains des experts les plus compétents dans le domaine de l'aviation en Amérique du Nord ont examiné la situation d'Edmonton. Ils ont conclu qu'Edmonton possède déjà l'infrasctructure à laquelle on aspire, à Denver, qu'elle est aussi bien située sur le plan géographique, à une altitude moins élevée d'environ 3,000 pieds, et que les conditions atmosphériques y sont bien meilleures.

Edmonton, ce n'est pas Saint-Albert ni Peace River. C'est un endroit important dans le contexte du continent nord-américain. Mais, au-delà du mandat de votre comité, je dirais qu'Edmonton offre un potentiel extrêmement important dans le contexte mondial aussi.

M. Angus: Permettez-moi de revenir à la question du port d'accès ouvert. Pourquoi avez-vous préféré nous recommander ce principe, plutôt que celui de l'établissement de liaisons avec d'autres villes, Edmonton devenant alors une plaque tournante?

M. Tadman: C'est trop restrictif. Nous sommes fatigués des restrictions. La possibilité qu'une compagnie aérienne vienne s'établir à Edmonton se présente, et deux ou trois ans son consacrés à l'établissement du programme et des dates de réunion. Les négociations s'étendent sur six à douze mois, et les résultats sont extrêmement incertains. Nous ne voulons plus de la réglementation. Nous voulons que les forces du marché nous permettent de réagir lorsqu'une occasion se présente.

Il y a eu bien des possibilités qui se sont offertes par le passé. American Airlines, par exemple... Je vous ai remis une lettre portant la signature de M. Don Carty, dans laquelle il indique les intentions qu'il avait il y a un an. Si on relançait Don Carty aujourd'hui, il est loin d'être évident qu'il pourrait donner suite à cet engagement parce que la situation a changé. Le transport aérien est un secteur où il se produit des changements radicaux de façon quotidienne. Nous n'avons tout simplement plus le luxe d'avoir le temps en notre faveur. Lorsqu'une occasion se présente, nous devrions pouvoir la saisir immédiatement. C'est ce que nous voulons.

[*Text*]

Mr. Belsher: Welcome, gentlemen. Earlier on you mentioned you felt Edmonton had been overlooked in the previous bilateral arrangements. I understand, however, that you have been successful in having your voices heard in negotiations with Luxembourg, resulting in Cargolux. Did you try to interest Air Canada in developing that sort of service? Could you describe the service to us, please?

• 1425

Mr. Tadman: This is a wonderful opportunity to talk about the rather circuitous path to aviation freedom.

For the reasons I just stated, i.e., the opportunities presenting themselves at the international airport, we had thought it would be appropriate to seek a cargo future for Edmonton, as a recipient for cargo from Europe and, ultimately, Asia, and to use Edmonton as a distribution point to the south.

We have an amazingly strong transportation infrastructure in Edmonton. We are on the preferred route to the west coast, the Yellowhead Highway. We have the CN railyards in our city and they again access the west coast. With slight modification, we could take CP through into Montana. We have a market of 148 million people within 48 hours' trucking of Edmonton. So you can imagine the excitement with which we viewed the chance to have the services of Cargolux, a dedicated air freighter, come to Edmonton.

Although Cargolux and our domestic carriers both fly airplanes that have wings, that is where the comparison stops because the aircraft flown by Cargolux is essentially a large container vessel that is engineered to handle cargo such as horses, cattle, buffalo, and large components for the oil industry, the forestry industry, and so forth.

There was no such alternative service available in Canada and we were looking at Air Canada selling its existing freighters at that time and at Canadian Airlines essentially not being in the game at all.

We went to the Department of Transport and said that it was a great opportunity. The second-largest dedicated freight carrier in the world is looking at Edmonton, and indeed Montreal, and at providing service to us and to the United States over the North Pole. In my view, any rational system would have signed an agreement with them within 48 hours because there are relatively few people in this business.

In fact, having met with complete frustration at the Department of Transport and the bureaucratic elements in the department, we had to go to the Deputy Prime Minister, Don Mazankowski, and to the Secretary of State for External Affairs, Mr. Clark, and had to work on this issue entirely through the political process. In my view, that is evidence of a regulatory regime that has lost sight of its purpose, which ought to be to provide the maximum opportunity to each of the regions is relation to air service.

[*Translation*]

M. Belsher: Soyez les bienvenus, messieurs. Vous avez mentionné, plus tôt, qu'Edmonton a été oubliée dans les accords bilatéraux qui ont été conlus. Je comprends, toutefois, que vous avez eu plus de succès dans vos négociations avec le Luxembourg, puisqu'elles ont abouti à Cargolux. Avez-vous tenté d'intéresser Air Canada à mettre sur pied ce genre de service? Pourriez-vous nous le décrire, s'il vous plaît?

M. Tadman: C'est une merveilleuse occasion de parler du sentier plutôt sinueux qui mène à la libre entreprise dans le domaine du transport aérien.

Pour les raisons que je viens tout juste d'énoncer, à savoir, les possibilités d'expansion qui s'offrent à l'aéroport international, nous avions pensé qu'il conviendrait de chercher à développer le transport des marchandises à Edmonton, à faire de cette ville un centre pour les marchandises en provenance de l'Europe et, plus tard, de l'Asie, et un point de distribution vers le Sud.

Nous avons une infrastructure de transport étonnamment forte à Edmonton. Nous sommes sur l'axe de prédilection vers la côte ouest, l'autoroute Yellowhead. Nous avons à Edmonton une gare de triage du CN, dont les trains desservent la côte Ouest. Moyennant quelques modifications, nous pourrions desservir le Montana avec l'aide du CP. Il y a un marché de 148 millions de personnes à 48 heures d'Edmonton, en camion. Vous pouvez donc imaginer l'enthousiasme avec lequel nous voyons l'occasion d'obtenir les services de Cargolux à Edmonton, un transporteur aérien qui exploite des avions cargos.

Bien que Cargolux et nos transporteurs aériens aient tBien deux des avions qui ont des ailes, c'est là que s'arrête toute comparaison, parce que les avions de Cargolux sont essentiellement de gros conteneurs qui sont conçus pour transporter, entre autres, des chevaux, du bétail et de grosses pièces d'équipement pour l'industrie pétrolière, l'industrie forestière, etc.

Il n'y avait pas d'autres services de ce genre au Canada, à l'époque, et cela se passait en même temps que Air Canada avait entrepris de vendre ses avions cargos, et Canadien n'était pas du tout dans la course.

Nous sommes allés au ministère des Transports, et nous avons dit que c'était une merveilleuse occasion qui s'offrait. Le deuxième plus grand transporteur de marchandises au monde a des visées sur Edmonton et Montréal, où il envisage de s'installer, et d'offrir des services de transport au Canada et aux États-Unis par la voie du Pôle Nord. Selon moi, toute organisation le moindrement logique aurait signé un accord avec Cargolux dans les 48 heures, parce qu'il y a relativement peu d'entreprises qui oeuvrent dans ce domaine.

En fin de compte, après nous être cassé les dents au ministère des Transports et nous être butés à la bureaucratie du Ministère, nous avons dû nous adresser au vice-premier ministre, Don Mazankowski, et au secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Clark, et nous avons dû régler complètement cette affaire par le processus politique. À mon avis, cela est une indication d'un régime qui a perdu son objectif de vue, objectif qui doit être d'offrir le maximum de possibilités à chacune des régions pour ce qui est des services aériens.

[*Texte*]

What has happened to Cargolux? The first flight they flew into Edmonton was the high-speed lift for Lake Louise. Without Cargolux, that flight would have gone from Luxembourg to Seattle and an American carrier would have been employed to truck those components back to Lake Louise.

What has happened to Edmonton? We have now become the major shipper in western North America of quarter horses to Europe. We have seen a tremendously strong marriage between Cargolux and Wescan, a subsidiary of Echo Bay Mines. For the first time, we have seen cargo being assembled in Edmonton from all of western Canada for uplift to Europe. It will interest you to know that there is no other such service in all of western Canada, including Vancouver, which does not have a dedicated air cargo service to Europe.

One of the points that is extremely interesting in relation to this whole saga and political reversal of bureaucratic decisions was the high loader at the international airport. The high loader is essentially a large hydraulic device that elevates to the height of a 747's front door and its cost is estimated at between $500,000 and $750,000.

Cargolux bought a high loader, at no cost to the government or the people of Canada, and brought it here to Edmonton, where it is being used by a number of carriers, not just Cargolux. In Vancouver the Department of Transport paid close to $1 million for a similar such device to aid their own aspirations in the cargo hub, I suppose.

• 1430

That is a classic example of why we must have a rethinking of the existing regulatory regime by the government because, in my respectful submission, Transport has really lost sight of what it is they are attempting to accomplish. In our respectful submission, the goal is not to protect our domestic carriers; the goal is to create and intensify and enhance the economic vitality of our country.

Mr. Belsher: Are there any other carriers coming to Edmonton? You mentioned American Airlines.

Mr. Tadman: Let me speak of one in particular. KLM, Royal Dutch Airlines, one of the largest airlines in the world, also coincidentally one of the largest cargo carriers in the world, would give their right arm to fly Schiphol-Edmonton. This is extremely interesting and another example of how these market forces have conspired against us.

First of all you must understand that we have a Dutch population in northern Alberta which is estimated at 35,000 people. For over 30 years Canadian Pacific Airlines flew Edmonton-Amsterdam, and that route was one of the most

[*Traduction*]

Que s'est-il passé ensuite? Le premier avion cargo de Cargolux, qui a atterri à Edmonton, transportait le remonte-pente à grande vitesse que l'on a installé au Lac Louise. Sans Cargolux, cette cargaison serait arrivée à Seattle et, de là, c'est un camionneur américain qui aurait transporté toutes ces composantes au Lac Louise.

Qu'est-il arrivé à Edmonton? Nous sommes maintenant devenus le principal endroit de l'ouest de l'Amérique du Nord d'où partent des quarts de sang à destination de l'Europe. Nous avons assisté à un mariage extrêmement fort entre Cargolux et Wescan, une filiale de Echo Bay Mines. Nous avons vu pour la première fois des marchandises qui ont convergé à Edmonton en provenance de toutes les régions de l'Ouest du Canada, à destination de l'Europe. Il vous intéressera de savoir qu'il n'y a pas d'autres services de ce genre dans tout l'Ouest du Canada, ni même à Vancouver, où il n'y a pas non plus de services de transport aérien de marchandises à destination de l'Europe.

L'affaire du chargeur à grande levée dont on a doté l'aéroport international est un exemple très intéressant du renversement des décisions des fonctionnaires par le palier politique. Ce chargeur est esssentiellement un gros appareil hydraulique qui peut lever des marchandises à hauteur de la porte avant d'un Boeing 747, dont le coût est évalué entre 500,000 et 750,000$.

Cargolux a acheté un chargeur à grande levée, et cela sans qu'il n'en coûte rien ni au gouvernement ni aux contribuables canadiens, et il l'a fait ici, à Edmonton, où il est utilisé par plusieurs transporteurs, et non seulement par Cargolux. À Vancouver, le ministère des Transports a déboursé près de 1 million de dollars pour doter l'aéroport d'un appareil analogue, afin de favoriser ses aspirations pour que Vancouver devienne une plaque tournante du transport des marchandises, je suppose.

C'est un exemple classique de la raison pour laquelle le gouvernement doit repenser le régime de réglementation en vigueur parce que le ministère des Transports a vraiment perdu de vue ses objectifs. Il n'est pas là pour protéger nos transporteurs canadiens, mais plutôt pour créer, intensifier et améliorer la vitalité économique de notre pays.

M. Belsher: Y a-t-il d'autres transporteurs aériens qui veulent venir s'installer à Edmonton? Vous avez mentionné American Airlines.

M. Tadman: Loissez-moi vous donner l'exemple d'un transporteur, KLM, la compagnie aérienne nationale des Pays-Bas, l'une des plus importantes au monde, dans le transport de passagers, mais aussi dans le transport de fret. Eh bien, figurez-vous que cette compagnie serait prête à tout pour pouvoir assurer la liaison Schiphol-Edmonton. C'est extrêmement intéressant, et cela constitue un autre exemple de la façon dont les forces du marché ont joué contre nous.

Vous devez tout d'abord comprendre que nous avons, dans le Nord de l'Alberta, une population hollandaise d'environ 35,000 personnes. Canadien Pacifique a offert des vols entre Edmonton et Amsterdam pendant plus de 30 ans,

[*Text*]

successful in terms of yield and load that the airline had. When PWA acquired Canadian a decision was made that was totally arbitrary, and which did not involve any consultation with our community. They entered into a marriage with Lufthansa, cut our Amsterdam service without any prior notification whatsoever, and shifted all that traffic to Frankfurt.

I grant Canadian and Air Canada the right to make decisions that enhance their bottom line. That is the essence of deregulation, but where that happens and we have a large unserved market with an airline willing to come into our market area and provide that service, in my view that opportunity ought to be permitted immediately, and in fact it is not.

Again we will have to go through this lengthy frustrating process of bilateral negotiation which may see that decision deferred for three to four years, and again, gentlemen, I ask you to ask at what cost. What is the cost? We know what the benefit is. I guess it provides some protection for Canadian in this instance, but what is the cost to northern Alberta?

If I want to fly from Edmonton to Frankfurt today I have to get on a plane and fly to Calgary. I will likely transit Calgary to Toronto. Or I will sit in Calgary for a number of hours and then I will go over the Pole. It is a hopeless situation, really.

Mr. Belsher: To recap, there was the 1966 agreement and then the additions to it in 1974, and in 1991 we are revisiting the bilateral. We can have the status quo, liberalization of what we have, or Open Skies which says we have more points, allowing more carriers and more destinations, or we can have that in addition with cabotage. We have to make recommendations to the minister on what we should be doing for the good of Canada. You have alluded to the benefits not just to the airline industry but also to the community as a whole, speaking from an Edmonton base. How do you think we should be putting our recommendations to the minister in light of what you have been hearing from us?

Mr. Tadman: In my view it ought to be recommended that Edmonton and other deserving cities be given immediate open–port status. In respect to the issue of cabotage, if no agreement can be reached between the Canadian and American airlines, that issue ought to be shelved for further study, discussion and negotiations. In a nutshell, that is our recommendation.

Mr. Comuzzi: I very much appreciate the comments you have made. They are very interesting.

You have two airports here in Edmonton. You have the local airport and the international airport. I know what the capacities are at the international airport. You mentioned you were operating at about 37% capacity, and I was not sure at which airport you are operating at 37%. Perhaps you can spend a few moments on what your capacities are at the international airport and at the local airport, with respect not only to passenger load but to cargo capabilities.

[*Translation*]

et cette liaison était l'une des plus rentables pour la compagnie, sur le plan du rendement et de l'achalandage. Lorsque PWA a acquis Canadien, on a pris une décision tout à fait arbitraire sans aucune consultation de notre collectivité. Un accord a été conclu avec Lufthansa, on a éliminé notre service à Amsterdam sans préavis, et on a réorienté tout ce trafic vers Frankfurt.

Je reconnais à Canadien et Air Canada le droit de prendre des décisions qui améliorent leur situation. C'est l'essence même de la déréglementation; mais quand il arrive qu'un transporteur aérien offre de desservir un marché important où il n'y a aucun service, il faudrait le lui permettre immédiatement, ce qui n'est pas le cas.

Nous allons devoir encore une fois passer par le processus long et postidieux de négociation bilatérale, qui retardera peut–être cette décision de trois ou quatre ans et, messieurs, je vous demande encore une fois à quel prix. Quel en est vraiment le prix? Nous connaissons les avantages. En l'occurence, cela accorde une certaine protection à Canadien, mais quel en est le prix pour le Nord de l'Alberta?

Pour aller d'Edmonton à Frankfurt, aujourd'hui, je dois prendre tout d'abord un avion à destination de Calgary. De là, je ferai probablement ensuite une escale à Toronto. Ou encore, je devrai passer plusieurs heures à Calgary en attendant un vol qui empruntera la route du Pôle Nord. C'est une situation désespérée, vraiment.

M. Belsher: Si nous récapitulons... Il y a eu un accord qui a été signé en 1966, et des ajouts qui lui ont été faits en 1974 et, en 1991, nous ré–ouvrons les négociations bilatérales. Nous pouvons opter pour le statu quo, pour la libéralisation ou pour Ciel ouvert—ce qui signifie en plus grand nombre de dessertes, de transporteurs et de destinations—ou nous pouvons avoir tout cela et les droits de cabotage en plus. Nous devons présenter des recommandations au Ministre sur ce que nous devrions faire dans l'intérêt du Canada. En parlant d'Edmonton, vous avez fait allusion aux avantages qui pourraient être acquis, non seulement pour le secteur du transport aérien, mais aussi pour l'ensemble de la collectivité. Que devrions–nous recommander au Ministre, selon vous?

M. Tadman: Selon moi, vous devez recommander qu'Edmonton ainsi que d'autres villes du même genre obtiennent immédiatement le statut d'aéroport ouvert. Pour ce qui est de la question du cabotage, si aucun accord ne peut être conclu entre les transporteurs aériens canadiens et américains, cette question doit être mise de côté pour étude, discussion et négociation futures. C'est, en résumé, ce que nous recommandons.

M. Comuzzi: Je trouve vos observations extrêmement intéressantes.

Vous avez deux aéroports à Edmonton. Il y a l'aéroport local et l'aéroport international. Je sais quelle est la capacité à l'aéroport international. Vous avez mentionné que vous fonctionnez à environ 37 p. 100 de la capacité, mais je ne sais pas trop à quel aéroport cela s'applique. Vous pourriez peut–être nous parler un peu de la capacité que vous avez à l'aéroport international et à l'aéroport local, non seulement en ce qui a trait aux passagers mais aussi aux marchandises.

[*Texte*]

• 1435

Mr. Tadman: When I used the figure 37%, I was speaking in relation to the Edmonton International Airport. In our view, the capacity of the international airport would be sufficient to accommodate any imaginable growth scenario into the next century. That would be true both of passenger and cargo.

The basics for this growth are the existing runways, their length, the crash service, the altitude of the airport, the fact that it is open 24 hours a day, and the fact that our VFR weather conditions prevail over 97% of the days. We are not subject, as is Denver or as is Calgary, to the limitations of high altitude, of high density altitude and the often-disruptive crosswinds and convective activities which occur in airports that are closely related to mountains.

Mr. Comuzzi: Could I impose on you to go back to the 37% figure and then we are talking about both airports again? Let us perhaps concentrate on the international airport that, as I am told, is some 15 miles outside the city—a $1 cab ride.

An hon. member: Oh, oh!

Mr. Tadman: It is about a $25 cab ride.

Mr. Comuzzi: Then we will assume it is a little longer then.

You are saying that at the international airport, in essence, you have unlimited capacity to handle any passenger flights that want to come in from either international carriers or carriers from the United States until the year 2000 or in excess.

Mr. Tadman: Yes.

Mr. Comuzzi: So you are open for business.

Mr. Tadman: We are open for business and we want traffic here, and we will do whatever is necessary to obtain it. I might also say that your question raises the whole issue of community control of airports which the current government is negotiating with our Edmonton Regional Airport Authority. I am going to suggest that there is tremendous interest in providing an upgrade and development of facilities expressed by the free market that sees huge opportunity in providing hotels, lounges, airport infrastructure, including even recreational facilities such as golf courses, at no cost whatsoever, recognizing that ultimately the world will find Edmonton if the opportunity is given to permit these flights to land here.

Mr. Comuzzi: I apologize, sir, I should know this better, but I do not. Edmonton then is strategically located to handle across the polar business with international airlines. Can I gather—

Mr. Tadman: There is no question that our geographic position here in Edmonton is one of the best in the world. Just to reiterate, we are equidistant between Moscow, Tokyo and Buenos Aires. If you look at a photo projection of Edmonton, you will see that Edmonton is virtually the centre of the world.

Some hon. members: Oh, oh.

[*Traduction*]

M. Tadman: C'est l'Aéroport international d'Edmonton qui fonctionnne à environ 37 p. 100 de sa capacité. Selon nous, la capacité de l'aéroport international serait suffisante pour imaginer toutes espèces de scénario de croissance au cours du siècle prochain. Cela vaut autant pour le transport des passagers que des marchandises.

Cette croissance dépend des pistes actuelles, de leur longueur, des services d'intervention d'urgence, de l'altitude de l'aéroport, du fait qu'il est ouvert 24 heures sur 24, et du fait que nos conditions météorologiques sont VFR plus de 97 p. 100 du temps. Nous ne sommes pas sujets, contrairement à Denver ou à Calgary, aux restrictions inhérentes à la haute altitude-densité, ni aux vents traversiers et aux courents de convection souvent associés aux aéroports situés à proximité de régions montagneuses.

M. Comuzzi: Puis-je vous demander de revenir à ce chiffre de 37 p. 100, et à nous parler encore une fois des deux aéroports? Concentrons-nous tout d'abord sur l'aéroport international qui se trouve, me dit-on, à quelque 15 milles à l'extérieur de la ville—à une course en taxi d'environ 1$.

Une voix: Oh! Oh!

M. Tadman: Plutôt de 25$, oui.

M. Comuzzi: Nous supposerons donc que c'est un peu plus long que cela.

Vous nous dites qu'à l'aéroport international, vous avez une capacité illimitée qui vous permettrait de desservir tous les vols de passagers qui voudraient y faire escale, que ce soit en provenance des États-Unis ou de n'importe quel autre pays, jusqu'à l'an 2000 ou même au-delà.

M. Tadman: Oui.

M. Comuzzi: Vous êtes donc prêts à faire des affaires.

M. Tadman: Oui, absolument, nous voulons desservir davantage de transporteurs, et nous ferons tout ce qu'il faut pour y arriver. Je devrais aussi souligner que votre question soulève toute l'affaire du contrôle des aéroports par les collectivités, sur laquelle le gouvernement actuel a entrepris de négocier avec le Edmonton Regional Airport Authority. Je vous dirai qu'il y a à l'heure actuelle un désir énorme d'améliorer et de créer les installations qui permettront de répondre aux besoins du marché: hôtels, salons-d'accueil, infrastructures aéroportuaires, incluant même des installations récréatives, comme des terrains de golf, sans qu'il n'en coûte rien, et tout cela dans le but de faire en sorte que le monde découvre Edmonton, si ces vols peuvent un jour atterrir ici.

M. Comuzzi: Je m'excuse, monsieur. Je devrais être mieux informé, mais je ne le suis pas. Edmonton est donc stratégiquement situé pour recevoir des vols internationaux passant par le Pôle. Puis-je en déduire...

M. Tadman: Il ne fait aucun doute que notre situation géographique est l'une des meilleures au monde. Je répète que nous sommes à égale distance de Moscou, Tokyo et Buenos Aires. Si vous examinez une photographie aérienne d'Edmonton, vous constaterez qu'elle est presque au centre du monde.

Des voix: Oh, oh!

[*Text*]

Mr. Angus: I am sure that is contested by Calgary all the time. And we thought it was Toronto, did we not? That is the universe, sorry—Toronto is the centre of the universe!

Mr. Comuzzi: That is very interesting. There are those, including the chairman, who seem to think that maybe Ottawa is the centre of the world. We certainly know that is not true.

The Vice-Chairman: Oh. no.

Mr. Comuzzi: What you are saying is that you are open for business, that you have got the capabilities or can achieve the capabilities to handle whatever comes along, and you are willing to open up the marketplace. You want free enterprise to dictate the marketplace and you are willing to take your chances with respect to whatever the downside may be. As far as deregulation, de-emphasis on governmental intervention, I am going to play devil's advocate. Should Edmonton not become a viable player in the marketplace, you are willing to take that risk.

• 1440

Mr. Angus: When you were responding to Mr. Belsher, you made reference to two examples, one in cargo and one in moving passengers. In either of those cases, was there opposition, or is there opposition, from one of the two Canadian carriers to allow either the cargo service in or the passenger service in? Or was it just the bureaucrats who were saying that this does not fit?

Mr. Tadman: I appreciate your asking that question because it allows me to give a more balanced answer. In respect to cargo, official opposition interventions were filed by both Canadian and Air Canada. With respect to the KLM situation—a matter currently under discussion—it will require, in order to proceed, an application from the sovereignty of Holland and the Netherlands. We anticipate opposition, but of course it is only hypothetical at this point.

Mr. Angus: When Canadian and Air Canada filed their objections to the cargo, did they in turn offer to provide the same service?

Mr. Tadman: No, they did not; and indeed they could not provide the same service because they simply did not have the equipment. Again I would like to reiterate that the 747, in this case 200, is a dedicated cargo aircraft. It is designed expressly for the purpose of handling outsize and overweight objects. It is simply not possible for a non-specifically engineered aircraft, even though it has a similar configuration, to handle those types of loads.

Mr. Norm Fraser (General Manager, Edmonton Air Services Authority): Under that particular agreement, it is my understanding that a Canadian carrier was also offered the opportunity to fly to Luxembourg, providing a similar kind of service, and that no carrier has taken up that option.

Mr. Angus: From Edmonton or from another location in Canada?

Mr. Fraser: I am not exactly sure of that. But since they are allowed to fly into Mirabel and Edmonton, that reciprocal should probably be the same.

[*Translation*]

M. Angus: Je suis sûr que cela est toujours contesté par Calgary. Et nous pensions que c'était Toronto, n'est-ce pas? Non, c'est plutôt de l'univers, je m'excuse—Toronto est le centre de l'univers!

M. Comuzzi: C'est très intéressant. Il y en a, comme notre président, qui semblent penser que c'est peut-être Ottawa qui est le centre du monde. Nous savons sûrement que ce n'est pas le cas.

Le vice-président: Oh, non!

M. Comuzzi: Ce que vous nous dites, alors, c'est que vous êtes prêts à faire des affaires, que vous avez la capacité nécessaire, ou que vous pouvez faire tout ce qu'il faut pour desservir tous les transporteurs qui se présenteront, et que vous êtes prêts à ouvrir le marché. Vous voulez que ce soit la libre entreprise qui dirige le marché, et vous en acceptez à l'avance toutes les conséquences, quelles qu'elles soient. Au sujet de la déréglementation, de la réduction de l'intervention gouvernementale, je vais me faire l'avocat du diable. Vous êtes prêts à courir le risque qu'Edmonton ne devienne pas un joueur viable dans le marché.

M. Angus: En répondant à M. Belsher, vous avez cité deux exemples, dont l'un avait trait au transport des marchandises, et l'autre, au transport des voyageurs. Y a-t-il eu, dans l'un de ces deux cas, une opposition quelconque de la part des deux transporteurs canadiens ou seules les fonctionnaires qui s'y étaient opposé?

M. Tadman: Je suis heureux que vous me posiez cette question, parce qu'elle va me permettre de vous donner une réponse mieux formulée. Au sujet du transport de marchandises, il y a eu des oppositions officielles qui ont été déposées par Canadien et par Air Canada. Dans le cas de KLM—qui est actuellement en discussion—il faudra une demande officielle de la part de la Couronne de Hollande et des Pays-Bas. Nous nous attendons à de l'opposition, mais, évidemment, ce n'est encore qu'hypothétique.

M. Angus: Lorsque Canadien et Air Canada ont déposé leurs objections, dans le cas du transport des marchandises, ont-elles proposé d'offrir le même service?

M. Tadman: Non, elles ne l'ont pas fait, et elles n'auraient pas pu l'offrir, de toute façon, parce qu'elles n'avaient tout simplement pas le matériel voulu. Je répète que le 747, dans ce cas, un modèle de la série 200, est un avion cargo. Il est conçu spécifiquement pour transporter des objets de dimensions et de poids inhabituels. Ce sont des charges que ne peut accepter un avion n'ayant pas la même vocation spécifique même s'il est de configuration identique.

M. Norm Fraser (directeur général, Edmonton Air Services Authority): Dans le cadre de cet accord particulier, on a aussi offert à un transporteur canadien la possibilité d'assurer la liaison avec le Luxembourg, d'offrir le même genre de services, et aucun transporteur ne s'en est prévalu.

M. Angus: De Edmonton, ou de n'importe quel autre endroit au Canada?

M. Fraser: Je n'en suis pas vraiment certain. Mais puisque les transporteurs étrangers peuvent atterrir à Mirabel et à Edmonton, la réciproque devrait probablement être vraie.

[*Texte*]

Mr. Angus: Which sounds fair.

Mr. Tadman: Any point in Canada.

Mr. Angus: Back to the open ports. You are not looking in that for some kind of online cabotage, are you; that it is just strictly Edmonton to city Y, as opposed to city X and city Y as sort of intermediary stops?

Mr. Tadman: At this time, and just so that we can clarify, we are not looking for cabotage. That is an issue we may wish to return to in the future. But in my view it is a potential deal breaker and it ought not to interfere with the progress we are attempting.

Mr. Angus: So no cabotage in any form?

Mr. Tadman: No.

Mr. Angus: You talk about the double disapproval pricing instead of the current single refusal pricing. Would you quickly elaborate on how you see that working.

Mr. Fraser: I guess the only comment I would make on that is we have had discussions with our Canadian airport community association, and the information we are receiving from people who have done these kinds of background studies with the carriers, or in fact have worked for the carriers, do not feel that single-price disapproval is the correct system to use. We are not pretending to be experts in the pricing system, but we have been advised that double disapproval pricing, where both countries have to say it is not a good price for that particular service, should be a more practical approach to the pricing than the current system.

The Vice-Chairman: Gentlemen, Mr. Comuzzi goes after me like Bobby Knight after a referee. He figures if he goes long enough he will get the next call. Mr. Comuzzi has asked for a minute.

Mr. Comuzzi: Following on that concept, you would endorse a user-pay concept. If we are going to throw the market wide open, then perhaps we should start looking at the cost of the air side of administering airports and services.

Mr. Tadman: We are definitely headed in that direction. If we are talking about community control of major airports in Canada, I think we are talking about user pay.

The Vice-Chairman: Thank you very much, gentlemen. We really appreciated your brief and also your comments. I can tell you that we are glad to be here and we are glad to get your comments and the comments of the other people in Edmonton.

Mr. Tadman: Mr. Chairman, my thanks to you and to each member of the committee.

Mr. Chairman, I might add that I do have a copy of the original proposal on open ports. Perhaps I could leave a copy with the chairman, together with these letters of support to give you an idea of the support we have received in northern Alberta for this.

The Vice-Chairman: That would be great if you would table them. We will see that members of the committee are provided with copies of them. Thank you.

[*Traduction*]

M. Angus: Ce qui semble équitable.

M. Tadman: De n'importe quel endroit au Canada.

M. Angus: Revenons sur le principe des ports ouverts. . . Il n'est pas question d'un système de cabotage régulier pour vous, n'est-ce pas? Vous ne voudriez pas vous contenter d'un réseau qui comprendrait quelques villes qui seraient reliées à Edmonton.

M. Tadman: Pour l'instant, nous voulons qu'il soit clair que nous ne nous intéressons pas tellement au cabotage. Nous voudrons peut-être y revenir plus tard. Selon moi, c'est un aspect qui risque de nous empêcher d'arriver à une entente, et il ne doit pas nuire au progrès que nous envisageons.

M. Angus: Donc, aucune forme de cabotage que ce soit?

M. Tadman: Non.

M. Angus: Vous dites préférer la formule du double refus d'un prix à la formule actuelle. Pouvez-vous développer un peu votre pensée là-dessus?

M. Fraser: La seule observation que je ferai à cet égard, c'est que nous avons eu des discussions avec la Canadian Airport Community Association, et les gens qui ont réalisé les études pour le compte des transporteurs nous disent que la formule du refus unique d'un prix n'est pas la bonne. Nous ne prétendons pas être experts en la matière, mais on nous a dit que la formule selon laquelle les deux pays reconnaissent qu'un prix n'est pas tellement bon en fonction d'un service particulier, devrait être une approche plus pratique que le système à l'égard de la fixation des prix.

Le vice-président: Messieurs, M. Comuzzi est aussi insistant que Bobby Knight auprès d'un arbitre. Il pense que s'il me talonne assez longtemps, il sera le prochain à avoir la parole. M. Comuzzi a demandé une minute de plus.

M. Comuzzi: Selon ce principe, vous seriez d'accord pour que les usagers défrayent les coûts. Si nous décidons d'ouvrir complètement le marché, nous devrions peut-être alors commencer à considérer le coût de l'administration des aéroports et des services.

M. Tadman: Nous allons décidément dans cette direction. Si ce sont les collectivités qui doivent assurer le contrôle des grands aéroports au Canada, je pense qu'il faut alors que ce soit les usagers qui en paient l'administration.

Le vice-président: Merci beaucoup, messieurs. Nous avons vraiment aimé votre mémoire, ainsi que vos observations. Je peux vous dire que nous sommes heureux d'être ici et de recueillir vos commentaires ainsi que ceux d'autres résidents d'Edmonton.

M. Tadman: Monsieur le président, je vous remercie ainsi que chacun des membres du comité.

Monsieur le président, je pourrais ajouter que j'ai ici un exemplaire de la proposition initiale concernant les ports ouverts. Je pourrais peut-être vous en laisser une copie avec ces lettres d'appui, pour vous donner une idée de l'appui que nous avons reçu dans le nord de l'Alberta à cet égard.

Le vice-président: Ce serait merveilleux que vous les déposiez au comité. Nous veillerons à ce que chacun des membres en reçoive un exemplaire. Merci.

[*Text*]

• 1445

• 1449

The Vice–Chairman: Could we reconvene, please.

We have Edmonton Tourism to speak to us now. Sibeal McCourt–Bincoletto and Ron Symic represent that organization.

Mr. Ron Symic (Vice–Chairman, Edmonton Tourism): I would like to thank you for allowing us to offer our views on air transport services between Canada and the United States.

As we all know, tourism is one of the fastest–growing industries, not only in Canada and the United States but in the world as well. Edmonton's position in this industry has grown considerably, specifically due to innovative marketing and strong cohesive planning by the committed tourism industry partners here in Edmonton and northern Alberta. To further capitalize on tourism potential, the issue of air service is absolutely critical, especially to and from Edmonton's U.S marketplaces. The development of required air links to Edmonton will be the focus of my remarks today.

• 1450

The current bilateral agreements were last negotiated, as we all know, in 1966 for scheduled flights and 1974 for charter flights. This agreement falls painfully short of the growth in traffic and demand to Edmonton from the U.S. since 1974. Additionally, Edmonton's position as an airline terminus has been seriously eroded over the past decade, and in light of recent announcements by a Canadian carrier, there is now a danger that further erosion may occur in the Edmonton marketplace. If this trend continues, our competitiveness and our ability to attract business, industry and tourism will continue to suffer.

It is important, gentlemen, at this point to clearly identify what Edmonton refers to as tourism travel. This means travel not only for pleasure or vacation purposes but travel for business and incentive purposes, for conventions, trade shows, meetings and sports, to visit friends and relatives and for personal, educational and military reasons. Does airline service affect tourism? The answer is a categorical yes.

Throughout the past decade we have seen an unparalleled shift toward globalization. For Edmonton, good air links are vital to satisfy the needs of our tourism market, especially between the United States and Canada. While Edmonton is the fifth largest city in Canada, it is geographically more remote and therefore requires above average airline service for its inbound travel markets. Tourism is a competitive industry, and currently Edmonton's

[*Translation*]

Le vice–président: Nous reprenons, s'il vous plaît.

Nous recevons maintenant les représentants de *Edmonton Tourism*. Il s'agit de Sibeal McCourt–Bincoletto et de Ron Symic.

M. Ron Symic (vice–président, Edmonton Tourism): Nous vous remercions de nous donner l'occasion de vous faire part de nos vues sur les services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis.

Comme nous le savons, le tourisme est l'un des secteurs dont la croissance est la plus rapide, non seulement au Canada et aux États–Unis, mais dans le monde entier. La position d'Edmonton dans cette industrie s'est améliorée considérablement, en particulier grâce à la commercialisation novatrice et à la planification cohérente des partenaires intéressés au tourisme ici même, à Edmonton, et dans le nord de l'Alberta. Pour tirer davantage du potentiel du tourisme, la question du service aérien est absolument cruciale, notamment pour les marchés aux États–Unis qui présentent de l'intérêt pour Edmonton. Le développement des liaisons aériennes requises avec Edmonton sera le point central de mes observations aujourd'hui.

Les accords bilatéraux actuels ont été négociés, comme nous le savons tous, en 1966, pour ce qui est des vols réguliers, et en 1974, pour ce qui est des vols nolisés. Cet accord est nettement insuffisant par rapport à l'augmentation de la demande de services aériens à destination d'Edmonton, au départ des États–Unis, depuis 1974. En outre, la situation d'Edmonton, en tant que destination aérienne, s'est gravement détériorée au cours des dix dernières années, et certaines annonces qui ont été faites récemment par un transporteur canadien risquent de nuire encore davantage à la situation d'Edmonton sur le marché. Si cette tendance se poursuit, notre compétitivité et notre capacité d'attirer des entreprises, des industries et des touristes continueront de s'amenuiser.

Il est important, à ce stade, de définir clairement ce que signifie le tourisme pour Edmonton. Eh bien, c'est synonyme de voyages non seulement d'agrément, rencontres sportives, visites d'amis et de parents, études, obligations militaires, mais aussi d'affaires, par exemple, pour aller assister à des congrès, des foires commerciales et des réunions. Le service de transport aérien a–t–il une incidence sur le tourisme? La réponse est un oui catégorique.

Au cours de la dernière décennie, nous avons été témoins d'un mouvement sans précédent vers la mondialisation. Pour Edmonton, de bonnes liaisons aériennes sont vitales pour répondre aux besoins de notre marché touristique, particulièrement entre les États–Unis et le Canada. Bien qu'Edmonton soit la cinquième plus grande ville au Canada, elle est plus éloignée sur le plan géographique, et exige donc un meilleur service de transport aérien que la moyenne pour

[*Texte*]

aggressiveness in attracting more attention and interest—the business travel, convention and trade show market combined with the burgeoning tour travel market—is big business for us and the U.S.

We have major concerns related to this and, with our trade show and convention organizers, have a very difficult time with inconvenient and unnecessary connections via other gateways and intermediate points to reach Edmonton. If Edmonton is underserviced, as it is now, these organizers will think twice about bringing their business here. Poor airline service is a contributing factor to Edmonton losing conference, trade show and meeting bids.

Further, while the hospitality and conference facilities in Edmonton are given first-class ratings by transborder convention organizers, the direct air service is considered deplorable. Good airline service is vital for high delegate attendance at conventions hosted in Edmonton. Lost convention business means lost potential revenue. An average convention delegate spends $140 per day and stays an average of 3.8 days. In 1990 this will translate to an $80 million figure for Edmonton, which could be higher with improved north-south air service.

The U.S. tour and travel market is similarly hampered by poor air links with Edmonton. Better airline service would allow tour operators to package more easily to Edmonton, and we find ourselves in the ironic situation that the tourism market and demand for Edmonton far outweighs the accessibility to this city and area.

How do we deal with the underservicing of direct and nonstop flights to Edmonton? The most plausible strategy is to attract more American carriers that are both recognized and familiar in the United States. An Open Skies bilateral agreement would of course considerably aid this end. There is some reluctance expressed toward this idea, as put forth by some Canadian carriers, who feel the U.S. air carriers would divert much of their traffic. However, most of the Canadian routes are largely east-west and significantly meagre in providing north-south travel.

• 1455

Further, Canadian carriers have the tendency to provide low frequency, non-stop services rather than frequent, single-stop services. Because of poor linkages with U.S. destinations, the traveller to Edmonton must first travel north-south and then east-west. This type of connecting service is not only frustrating to the Canada-U.S. traveller but, as mentioned previously, is the major detriment to the tour, conference, trade show and business traveller.

[*Traduction*]

desservir ses marchés. Le tourisme est une industrie où la concurrence est forte, et à l'heure actuelle, la compétitivité d'Edmonton attire davantage d'attention et d'intérêt—le marché des voyages d'affaires, des congrès et des expositions commerciales, combiné à celui des voyages touristiques est une activité importante pour nous ainsi que pour les États-Unis.

Nous avons des préoccupations importantes à cet égard et, tout comme nos organisateurs de foires commerciales et de congrès, les correspondances inutiles et les détours par d'autres aéroports pour atteindre Edmonton nous causent beaucoup de difficulté. Si Edmonton est mal desservi, comme c'est le cas à l'heure actuelle, ces organisateurs réfléchiront à deux fois avant de retenir Edmonton pour leurs projets. Le service de transport aérien de piètre qualité est un facteur qui contribue à faire perdre à Edmonton des conférences, des foires commerciales et des réunions.

Qui plus est, alors que les organisateurs de congrès américains accordent à nos installations d'accueil et de conférences une très haute cote, ils qualifient de déplorable le service de transport aérien direct. Un bon service de transport aérien est vital pour assurer un taux de participation élevé aux congrès qui se tiennent à Edmonton. Tout congrès qui ne se tiennent pas à Edmonton est autant de revenus perdus. Un congressiste dépense 140$ par jour pour une durée moyenne de 3,8 jours. En 1990, cela représentera des revenus de 80 millions de dollars pour Edmonton, ce qui pourrait être davantage si le service de transport aérien dans l'axe nord-sud était amélioré.

Le tourisme américains souffre aussi des mauvaises liaisons aériennes avec Edmonton. Un meilleur service de transport aérien permettrait aux agences de voyage d'organiser plus facilement des forfaits à destination d'Edmonton, et nous nous retrouvons dans la situation ironique où la demande pour Edmonton dépasse de beaucoup l'accessibilité de la ville et de la région.

Comment faire en sorte qu'il y ait davantage de vols directs à destination d'Edmonton? La stratégie la plus plausible est d'attirer davantage de transporteurs américains qui sont reconnus et habitués aux États-Unis. Un accord bilatéral Ciel ouvert faciliterait évidemment les choses à cet égard. Certains transporteurs canadiens sont plutôt réticents. Ils pensent que les transporteurs américains détourneraient une grande partie de leurs vols. Toutefois, la plupart des routes canadiennes sont dans l'axe est-ouest, et il y en a fort peu dans l'axe nord-sud.

En outre, les transporteurs canadiens ont davantage tendance à offrir des vols directs peu fréquents plutôt que des vols fréquents à une escale. Les mauvaises liaisons qui existent avec les destinations américaines obligent le voyageur à destination d'Edmonton à voyager d'abord dans l'axe nord-sud, et ensuite dans l'axe est-ouest. Ce genre de service, où il y a plusieurs escales, est non seulement frustrant pour ceux qui voyagent entre le Canada et les États-Unis, mais, comme nous l'avons mentionné plus tôt, est un facteur important qui nuit au tourisme et à la tenue de conférences, de foires commerciales, et ainsi de suite.

[*Text*]

Canadian carriers are beginning to reduce direct and non-stop service to Edmonton and are beginning to reroute through other centres. We feel this only increases their urgency towards the need for better air links with our markets. While Canadian carriers indicate they cannot fill their seats to Edmonton, they are instead creating a self-fulfilling prophecy. After all, the less there is of direct access to Edmonton, the harder it is to operate at full capacity. Travellers will look for the quickest and most convenient route; when faced with routes to Edmonton that are extremely convoluted, these travellers will choose alternate destinations or shun Canadian carriers altogether.

Over 92% of the transborder traffic goes or comes from the seven largest Canadian cities, of which Edmonton is one. The U.S. market is demanding easier access to Edmonton and if Canadian carriers will not provide this service, it is necessary for American carriers to help fill this void. In 1990, for example, the International Association of Assessing Officers and the National Hearing Aid Society both expressed their strong interest in Edmonton as a convention site. However, both organizations indicated that the inconvenient air routing from American airports was one factor of concern in their eventual rejection of the city for their convention. This was a loss of a possible 3,500 delegates and an estimated $2.4 million for Edmonton. Just as a further note, which is not included in my written remarks, this past summer the Young Calvinist Society of North America found out, after they had awarded Edmonton a convention bid, that due to the lack of air service to this city from the U.S., they had to consolidate their delegates in the United States and charter a Boeing 747 to fly to Edmonton to make sure they arrived in time for the conference.

Further, members of the National Tourist Association in the United States have expressed a desire to develop more group tours into Edmonton. Once again, lack of airline access from America, particularly from the eastern seaboard, weighed against the majority of tour operators who belong to this influential group from placing more Edmonton tours on their itineraries.

There are some secondary markets that should also be considered in the issue of transport or air service. For example, 60% of visitors from the Pacific Rim, mainly Japan, are routed through the United States. The common transit points are Seattle, Portland, Chicago, San Francisco, and Los Angeles. Again, this works as a disadvantage to Edmonton and we miss valuable opportunities to lure these visitors because of the lack of in-bound air service to the city. This especially is frustrating since Edmonton offers the product that the Pacific Rim market demands. Ease of access to and from Edmonton is critical to its maximization of tourism revenues.

[*Translation*]

Les transporteurs canadiens commencent à réduire les vols directs et sans escales vers Edmonton, et commencent à faire passer leurs voyageurs par d'autres centres. Nous pensons que cela ne fait qu'accroître encore davantage l'urgence du besoin de meilleures liaisons aériennes avec nos marchés. Les transporteurs canadiens, en disant qu'ils n'arrivent pas à remplir leurs vols à destination d'Edmonton, ne font que créer une prophétie qui se réalise d'elle-même. Après tout, moins il y a de vols directs vers Edmonton, plus il est difficile de les remplir. Les voyageurs cherchent la route la plus rapide et la plus convenable; plutôt que d'accepter des vols extrêmement compliqués à destination d'Edmonton, ils préféreront d'autres destinations ou laisseront complètement tomber tous les transporteurs canadiens.

Plus de 92 p. 100 du trafic transfrontalier part des sept plus grandes villes canadiennes, ou y arrivent, et Edmonton fait partie de ces villes. Le marché américain exige un meilleur accès à Edmonton, et si les transporteurs canadiens ne peuvent offrir ce service, il est nécessaire que les transporteurs américains aident à le faire. En 1990, par exemple, l'International Association of Assessing Officers et la National Hearing Aid Society ont exprimé un vif intérêt à l'égard d'Edmonton, pour y tenir leurs congrès. Toutefois, les deux organismes ont indiqué que les mauvaises liaisons aériennes avec les aéroports américains étaient l'un des facteurs qui avaient contribué à éliminer Edmonton de la liste. On a évalué qu'Edmonton a ainsi perdu la possibilité d'accueillir quelque 3,500 délégués et quelque 2,4 millions de dollars de recettes. J'ajouterai encore un autre exemple qui n'est pas mentionné dans mon document. L'été dernier, la Young Calvinist Society of North America s'est rendue compte, après avoir décidé de tenir son congrès à Edmonton, qu'en raison des mauvaises liaisons aériennes entre cette ville et les États-Unis, elle allait devoir réunir ses délégués aux États-Unis et noliser un Boeing 747 à destination d'Edmonton pour s'assurer qu'ils arrivent à temps pour la conférence.

En outre, des membres de la National Tourist Association des États-Unis ont exprimé le désir d'organiser davantage de voyages de groupes à Edmonton. Encore une fois, les mauvaises liaisons aériennes entre les États-Unis et Edmonton, notamment avec les villes de la côte est, ont fait en sorte de décourager la majorité des agences de voyage appartenant à ce groupe important de placer davantage de visites à Edmonton sur leurs itinéraires.

Il y a aussi quelques marchés secondaires qu'il faudrait considérer dans la question du transport aérien. Par exemple, 60 p. 100 des visiteurs en provenance du bassin du Pacifique, surtout du Japon, passent par les États-Unis. Les points de transit les plus communs sont Seattle, Portland, Chicago, San Francisco et Los Angeles. Encore là, cela défavorise Edmonton, et nous manquons des occasions valables d'attirer ces visiteurs en raison de la déficience des liaisons aériennes. Cela est particulièrement frustrant puisqu'Edmonton offre le produit que demande le marché du bassin du Pacifique. La facilité d'accès à Edmonton est critique à la maximalisation des revenus du tourisme.

[*Texte*]

Additionally, we believe that Transport Canada must be cognizant of how its policies related to airport facilities can positively or negatively impact on a tourism destination. Competitive airport facilities will be a critical element in an open skies.

In this environment, where destinations are actively competing for air service, there are federal policies on facilities and they should not disadvantage any city in its ability to attract better air service. The market and demand should be the only factors that dictate service to an open skies environment.

In conclusion, we feel tourism can have a huge impact on our economy in the long term. However, the costs and convenience in getting to Edmonton will significantly influence the overall economic impact of tourism to this city. In recent years Edmonton's investment developing its infrastructure in U.S. markets has been significant. We firmly believe that the underservicing of air transport to Edmonton is a major obstacle in our growth as a tourism destination.

What we would like to impress upon this committee is that in order for Edmonton to compete in an already highly competitive industry, open air routes between the U.S. and Canada are critical.

• 1500

Mr. Marchi: Welcome to our witnesses. On page 4 you made reference to the fact that poor airline service is quite destructive towards attracting tourists, meetings and conventions. It was something that was shared by your colleague the manager of the Edmonton Convention Centre earlier today.

You go on to say at the end of the page that the figure in terms of dollars as to what tourism means to the city and lifeblood of Edmonton would be considerably higher under an Open Skies regime. I am just wondering if you can elaborate on that higher figure, what it would mean in terms of ballpark, and whether you have done any number crunching that you can perhaps lend to this committee in terms of what practical difference an Open Skies regime would mean to the tourism industry in Edmonton and in this province in general.

Mr. Symic: I have provided an example of two lost conferences and an inconvenience for another for this past summer of 1990. We tend not to dwell upon the lost conference bids due to airline servicing because the fact of the matter is that once this is known, with our incapability of providing the service to the city, we are putting ourselves out of the convention and conference marketplace altogether. It does not take long for anyone to figure out that if you cannot get to Edmonton, there is no use in accepting a bid from the city for a conference.

[*Traduction*]

Nous pensons en outre que Transports Canada doit savoir comment ses politiques ayant trait aux installations aéroportuaires peuvent influer positivement ou négativement sur une destination touristique. Des installations aéroportuaires concurrentielles seront un élément critique dans un contexte de ciel ouvert.

Dans une telle situation, où des files se font concurrence pour attirer des services aériens, il y a des politiques fédérales en matière d'installations, qui jouent, et ces politiques ne devraient pas nuire à une ville relativement à sa capacité d'attirer de meilleurs services aériens. Le marché et la demande devraient être les seuls facteurs à décider du service dans un contexte de ciel ouvert.

En conclusion, nous pensons que le tourisme peut avoir un effet énorme sur notre économie à long terme. Toutefois, le prix et la facilité pour se rendre à Edmonton joueront de façon importante sur l'incidence économique qu'aura le tourisme dans cette ville. Au cours des dernières années, Edmonton a beaucoup investi pour développer son infrastructure dans les marchés aux États-Unis. Nous sommes fermement convaincus que les mauvaises liaisons aériennes avec Edmonton sont un obstacle important à notre croissance en tant que destination touristique.

Le message que nous voudrions particulièrement laisser à votre comité, c'est pour qu'Edmonton puisse arriver à tirer son épingle du jeu dans un secteur déjà très concurrentiel, des routes aériennes ouvertes entre les États-Unis et le Canada sont critiques.

M. Marchi: Bienvenue à nos témoins. Vous avez mentionné à la page 4 qu'un service aérien qui laisse à désirer nuit considérablement à la capacité d'attirer des touristes, des réunions et des congrès. Votre collègue, directeur du Centre des congrès d'Edmonton, nous a dit la même chose tout à l'heure.

Vous dites ensuite, à la fin de cette même page, que l'importance du tourisme dans l'économie d'Edmonton s'accroîtrait considérablement si l'on adoptait une politique d'ouverture des espaces aériens. Je me demande si vous pourriez nous dire en quoi consisterait cette augmentation, approximativement, et nous expliquer si vous avez fait des calculs qui pourraient permettre aux membres du Comité de savoir à peu près, quelle serait la différence qu'entraînerait, dans la pratique, l'ouverture des espaces aériens pour l'indutrie touristique d'Edmonton et de la province en général.

M. Symic: Je vous ai cité l'exemple de deux conférences perdues et des inconvénients qui ont marqué notre conférence au cours de l'été dernier. En général, nous préférons ne pas nous attarder sur les conférences que nous avons perdues à cause de l'absence de services aériens, parce que, une fois que ce fait est connu et que tout le monde sait qu'il est impossible d'assurer une liaison aérienne vers notre ville, c'en est fini de nos efforts sur le marché des congrès et des conférences. En effet, tout le monde se rend compte rapidement que, si l'on ne peut pas se rendre à Edmonton, il ne sert à rien d'accepter la candidature de cette ville pour y tenir une conférence.

[*Text*]

As for numbers and figures, I do not have anything available on lost conferences due to this, but there have been several others. One was the agriculture industry—there is a name for it but I cannot think of it; it is a world-wide organization. They chose another city in Canada because of the airline routes to the city, not only from the United States but also internationally.

Mr. Marchi: You talk of how important air links are to tourism. I do not think you will get any dispute around this table. Of course, you are also coming at it—legitimately so—fairly one dimensionally. There are other equations you talk about, the Canadian air carriers and the lack of a job in some areas of their performance and therefore the justification for Open Skies.

I am just wondering if you can elaborate. Do you agree with cabotage? Would you agree that American carriers should come into Canada to pick up other passengers in Canada and then deposit them wherever they are going? Do you have any suggestions about whether our Canadian airline industry ought to have any protection in these negotiations? This committee and our government have to look at tourism, at our airline industry and also at jobs. It is multi-dimensional. Leaving aside the tourism part for a moment, how would you see the rest of the equation stacking up?

Mr. Symic: I will let Sibéal provide an answer to the question. I cannot recall if it was noted before. No Canadian service provides north-south air service between Edmonton and the United States. In the present marketplace, there are U.S. carriers only.

Ms S. McCourt-Bincoletto (Research and Special Projects Officer, Edmonton Tourism): I am going to probably reiterate what you have already heard from previous witnesses. Our sense of the feeling is that from a tourism perspective—because we really have to address it from a tourism perspective—we would not like to see the issue of cabotage being the prime issue or the issue that is going to make or break the Open Skies bilateral discussion.

In answer to the question, our feeling is that we really are trying to get the people moving from one country to another. This is our prime concern. The issue of cabotage from our perspective really needs to put into perspective. We would like to see it either dropped or discussed at another time, but we certainly do not want to see it torpedo the negotiations.

• 1505

Mr. Marchi: Have you had talks with your counterparts in tourism industries south of the border? If you have had those discussions, do you have any idea what they are telling their elected representatives? How are they coming to the negotiating table? Are you finding there is a reciprocal enthusiasm in your counterparts south of the border as the Americans approach the table in the new year?

[*Translation*]

Pour ce qui est de chiffres précis, je n'ai rien ici sur les conférences perdues pour cette raison, mais il y a beaucoup d'autres exemples. Je me souviens par exemple d'une conférence dans le domaine de l'agriculture; il s'agissait d'une organisation mondiale, mais je n'arrive pas à me rappeler son nom. Cette organisation a choisi une autre ville du Canada en raison des liaisons aériennes qui y étaient offertes, non pas seulement à partir des États-Unis, mais des autres pays du monde.

M. Marchi: Vous avez parlé de l'importance des liaisons aériennes pour le tourisme. Je ne pense pas que cela soit contesté par quiconque ici. Bien sûr, vous abordez la question sous un seul angle, et c'est bien légitime. Il y a cependant d'autres équations dont il faut parler, à savoir la situation des transporteurs canadiens et de la possibitlié d'assurer le service dans certains secteurs, ce qui justifierait l'ouverture des espaces aériens.

Pourriez-vous préciser votre pensée? Etes-vous d'accord quant au cabotage? Croyez-vous que les transporteurs américains devraient venir au Canada pour prendre d'autres passagers chez-nous et les déposer là où ils veulent aller? Avez-vous des suggestions sur la protection qu'il conviendrait d'assurer aux compagnies aériennes canadiennes au cours de ces négociations? Le comité et le gouvernement doivent bien sûr tenir compte de la question touristique, mais aussi de la situation de l'industrie du transport aérien et des emplois. C'est une question multidimensionnelle. Donc, si nous laissions le tourisme de côté pour un moment, comment pensez-vous que les autres membres de l'équation s'organisent?

M. Symic: Je vais laisser Sibéal répondre à cette question. Je ne me souviens pas si elle a déjà été soulevée. Il n'y a aucune compagnie canadienne qui assure un service aérien nord-sud entre Edmonton et les États-Unis. À l'heure actuelle, il n'y a que des transporteurs américains sur ce marché.

Mme S. McCourt-Bincoletto (agent de recherche et des projets spéciaux, Tourisme Edmonton): Je vais probablemenet vous répéter ce que d'autres témoins vous ont déjà dit. D'après nous, du point du vue touristique—puisque nous estimons qu'il faut vraiment aborder la question du point du vue touristique—il ne faudrait pas que la question du cabotage ait priorité ou qu'elle soit un facteur décisif dans les négociations bilatérales sur l'ouverture des espaces aériens.

En réponse à votre question, nous avons l'impression de faire tous les efforts possibles pour transporter les gens d'un pays à l'autre. C'est ce qui nous préoccupe d'abord et avant tout. À notre avis, la question du cabotage doit être replacée dans sa juste perspective. Nous aimerions qu'elle soit abandonnée ou qu'elle fasse l'objet de discussions à un autre moment, et nous nous ne voulons surtout pas qu'elle torpille les négociations.

M. Marchi: Avez-vous eu des entretiens avec vos collègues de l'industrie touristique au sud de la frontière? Si oui, avez-vous une idée de ce qu'ils disent à leurs représentants élus? Quelle sera leur position à la table de négociations? Avez-vous constaté chez vos collègues de l'autre côté de la frontière un enthousiasme réciproque, alors que où les Américains s'apprêtent à entreprendre des négociations au début de l'année prochaine?

[*Texte*]

Ms McCourt-Bincoletto: The answer to that one is yes, yes, yes. They really are extremely keen to try to develop better routes, and Edmonton is becoming a prime market for them. I can tell you categorically the reason is that Edmonton is offering, and is starting to be recognized for, its tourism product.

Mr. Marchi: When you say a loss of conventions, who is picking up those conventions in Canada? Are they going to other Canadian destinations or are they staying in the States?

Mr. Symic: Toronto, Vancouver, and Calgary in the specific instances I referred to earlier.

We must not overlook the fact that with the tour operators, just to add to what Sibéal has pointed out, we sometimes think of an Edmonton-Calgary-U.S. corridor, but we must not forget northern Canada beyond us, which is a growing tourist marketplace. The Yellowknifes of this world are attracting foreign tourists for adventure tourism, four-day vacation holidays. It is a growing market. The accessibility to these marketplaces for the adventure traveller is the Edmonton gateway city—"Gateway to the North", as we have called it in other situations. It affects them as well.

We seem to enjoy tremendous success from the midwest and the Minneapolis area because of the non-stop service from Minneapolis that Northwest Airlines provides. Hunters, for sport hunting and sport fishing, are tourists as well. It is a non-stop service, one of the few we do have. With Northwest's system to Chicago, Detroit, and into the southern areas at specific times of the year, they provide a lot of sportsmen to our area, as well as with their services to Winnipeg, if I can throw that in.

It becomes part of an air carrier's marketing plan in the tourist industry. They do not go out and market a fishing tour to northern Alberta. They market a fishing tour to Canada that comprises maybe five or six or seven different destinations and you have your choice. It is a collage of different tours.

We have just returned from NTA, the National Tourist Association, which had a conference in Montreal. This was the feedback we were getting: we want to come but how do we get there?

Mr. Marchi: What about the question of air fares? This committee has heard different things on the whole question of air fare structure, particularly with regard to Canadian tourism to Edmonton and to Alberta. There were hopes that the air fares would be lower, particularly given the vastness of our country to start with. Do you see this Open Skies reducing air fares? Secondly, how important are air fares as a variable within the whole equation of tourism and whether people come and so on?

[*Traduction*]

Mme McCourt-Bincoletto: Absolument. Cela ne fait aucun doute. Les Américains sont très intéressés à améliorer les routes actuelles, et Edmonton constitue pour eux un marché de plus en plus intéressant. Je puis vous dire catégoriquement que c'est parce qu'Edmonton offre un produit touristique exceptionnel, qui commence à être de plus en plus connu.

M. Marchi: Quand vous dites que vous perdez des congrès, je voudrais bien savoir si ce sont d'autres villes canadiennes qui en profitent ou si ce sont les États-Unis.

M. Symic: Dans les cas précis dont j'ai parlé plus tôt, ces congrès sont allés à Toronto, Vancouver et Calgary.

Il ne faut pas oublier que, en ce qui concerne les voyagistes, pour ajouter aux propos de Sibéal, nous avons tendance à penser à un corridor Edmonton-Calgary-États-Unis, mais il ne faut pas oublier tout le nord du Canada, qui constitue un marché touristique en pleine croissance. Les endroits comme Yellowknife attirent des touristes étrangers pour des activités d'aventure et des vacances de quatre jours, par exemple. C'est un marché en pleine croissance. Or, c'est Edmonton qui permet aux touristes d'aventure d'avoir accès à ces marchés; nous sommes la «Porte du Nord», comme on l'a déjà dit ailleurs. Cela les touche donc aussi.

Nous recevons beaucoup de touristes du Midwest et de la région de Minneapolis, grâce au service direct qu'offre Northern Airlines à partir de Minneapolis. Les chasseurs et les pêcheurs sportifs sont eux aussi des touristes. Ce service est un des rares service sans escale que nous ayons. Grâce à la liaison de Northwest vers Chicago, Détroit et les régions du Sud à certains moments de l'année, il y a beaucoup de sportifs qui viennent dans notre région, grâce aussi à la liaison vers Winnipeg, si je puis ajouter cela.

Tout cela finit par faire partie des plans de commercialisation des transporteurs dans l'industrie touristique. Les transporteurs ne vont pas tout bonnement mettre en marché un voyage de pêche dans le nord de l'Alberta; ils proposent un voyage de pêche au Canada, qui comprend cinq, six ou sept destinations différentes; les voyageurs ont donc le choix. C'est un collage de différents voyages.

Nous venons de rentrer de la conférence de la NTA, la National Tourist Association, qui a eu lieu à Montréal. C'est ce que nous y avons entendu dire: Nous aimerions bien aller chez vous, mais comment pouvons-nous nous y rendre?

M. Marchi: Et qu'en est-il des tarifs? Le comité a entendu différentes choses sur toute la question de la structure tarifaire, en ce qui concerne tout particulièrement le tourisme canadien vers Edmonton et vers l'Alberta en général. On avait espéré que les tarifs seraient plus bas, étant donné tout particulièrement la grandeur de notre pays. Croyez-vous que l'ouverture des espaces aériens pourrait permettre de réduire les tarifs? Et deuxièmement, dans quelle mesure les tarifs sont-ils une variable importante dans toute l'équation relative au tourisme et dans le fait que les gens viennent, et ainsi de suite?

[*Text*]

Mr. Symic: Of course air fares are a determining factor to any conference or convention or tourism marketplace. Millions of people leave the U.S. every year and travel to the Pacific Rim area and pay $2,000 for a return ticket. In proportion, coming to Canada is significantly less and more affordable in many market areas.

I have heard the argument that with Open Skies or deregulation in the U.S. . .looking back and reflecting now, it has not brought air fares down. But if we look over the past 15 years and use that example, the cost of equipment has now risen from $45 million for every 747 to $100 million for the same type of aircraft that many years later. Why should air fares come down? We have to pay for new technology and equipment and retooling our industry as well.

• 1510

Concerning the cost of air fares, we hear so many examples of it. Of course, the cost of air fares is based on usage of the route as well. If two air carriers are flying a route, we find from past experience that there are competitive pricing areas. If one air carrier is flying a route, it is not so competitive. It is in some cases what the market will bear.

I think we can use that in an Edmonton–Calgary scenario; if you want to compare pricing, we have the problem in our own country where it costs you $200–plus to go to Calgary return. I have not had the opportunity to buy a ticket recently, but if you look at the San Francisco–Los Angeles corridor, the costs are half or less. So what are we comparing?

Mr. Marchi: I was going to ask about the loyalty to the carriers. We have talked about the price. What is your perception of people travelling either a Canadian carrier versus a foreign carrier? Does it matter, or is simply getting the tourist what counts?

Mr. Symic: I think people are price conscious, but they are also becoming more service conscious—how they are treated by the air carrier, in–flight meals, amenities, airport check–in, and so on.

As an example, if we have a price difference of $50, if the other carrier is providing more for more dollars, I have found through experience that the higher–priced carrier survives, and in most cases does extremely well, if not better, than the low–ball carrier, as I will refer to it.

Safety factors have a lot to do with it, as does the type of equipment being used. Is it state of the art 757 aircraft or is it DC–9 aircraft? When we see those aircraft, we put a date–tag on it. We think back to when a DC–9 was last manufactured. Was I born yet? I do not know, I cannot remember.

If you have the choice of a 767 beside a DC–9, it does not matter what air carrier you are or where you are going; if the price is the same, I think there is a difference.

[*Translation*]

M. Symic: Les tarifs sont bien sûr un facteur déterminant pour les touristes et les organisateurs de conférences et de congrès. Il y a des millions de gens qui sortent des États–Unis chaque année pour se rendre dans les pays du Pacifique, et qui paient 2,000$ pour un billet aller–retour. Proportionnellement, cela coûte beaucoup moins cher pour venir au Canada, dans de nombreuses régions.

Certaines personnes disent que l'ouverture des espaces aériens ou la déréglementation aux États–Unis. . .on s'aperçoit rétrospectivement que cela n'a pas fait baisser les tarifs. Mais il faut bien se rendre compte, que depuis les 15 dernières années, le coût de l'équipement a augmenté; ainsi, un 747 coûtait 45 millions de dollars à l'époque, alors qu'il en coûte maintenant 100 millions. Pourquoi les tarifs devraient–ils baisser? Il faut payer pour la nouvelle technologie et pour le nouvel équipement, et réoutiller notre industrie.

En ce qui concerne le coût des billets, on nous donne de nombreux exemples. Bien sûr, ce coût est fondé aussi sur l'utilisation des routes. S'il y a deux transporteurs aériens qui assurent le service sur la même route, l'expérience a démontré que les prix sont établis de façon compétitive. Mais s'il n'y a qu'un seul transporteur, il n'y a plus de concurrence. Dans certains cas, les prix sont fixés en fonction de ce que le marché peut soutenir.

Je pense que cela s'appliquerait dans le cas d'une liaison Edmonton–Calgary; si l'on veut comparer les prix, c'est un peu difficile dans notre propre pays, où cela coûte plus de 200$ pour aller à Calgary et en revenir. Or, je n'ai pas acheté de billet récemment, mais cela coûte deux fois moins cher, ou même moins, dans le corridor San Francisco–Los Angeles. La comparaison est donc difficile.

M. Marchi: Je voulais vous poser une question sur la loyauté des voyageurs envers les transporteurs. Nous avons déjà parlé des prix. Pensez–vous que les gens préfèrent voyager avec les lignes aériennes canadiennes plutôt qu'avec les lignes étrangères? Est–ce que c'est important, ou si la seule chose qui compte, c'est d'attirer des touristes?

M. Symic: Je crois que les gens surveillent les prix, mais qu'ils sont aussi de plus en plus exigeants en ce qui concerne le service et la façon dont ils sont traités par le transporteur aérien, par exemple les repas en vol, les commodités et les services d'enregistrement dans les aéroports.

Par exemple, pour une différence de prix de 50$, si l'autre transporteur offre plus de service pour ces 50$, je sais d'expérience que le transporteur qui demande plus cher survit quand même, et fait le plus souvent des affaires d'or, parfois meilleures que le transporteur du bas de la gamme, si l'on veut.

Les questions de sécurité sont très importantes elles aussi, de même que le genre d'appareil utilisé. S'agit–il de 757 tous neufs, ou de DC–9? Quand on voit ces avions, on devine tout de suite leur âge. On se demande quand les derniers DC–9 ont été fabriqués. Étais–je né? Je ne le sais pas, je ne m'en souviens pas.

Donc, si vous avez le choix entre un 767 et un DC–9, le transporteur et la destination importent peu; si le prix est le même, je pense que cela fait une différence.

[*Texte*]

Mr. Angus: I want to thank the witnesses for appearing before us today and assisting us in our deliberations. I have two lines I want to pursue.

Some other tourism people have said, almost in a follow-up to the kind of question Mr. Marchi just asked, that they really do not care what is the nationality of an airline serving their community as long as they are bringing people in. That is something for somebody else to worry about. Let me turn that around. Our job is to find a way to meet the needs of Canadian cities and Canadian carriers vis-à-vis the United States. Certainly everybody we have heard from says that we need new connections, we need new ways of getting people in.

Would it be fair to suggest that you are asking us to find you new ways to bring people into the city of Edmonton? Whatever mechanism we finally choose is irrelevant as long as those people are coming in. Is that a fair synopsis?

Mr. Symic: We are both looking at each other here; we do not totally agree with bringing people in at all costs. We are not only concerned with Edmonton in this marketplace. We also are concerned with other Canadian cities. We have to operate as a partnership in tourism. We are such a diverse east-west; there is nothing north or south, except Resolute Bay.

Ms McCourt-Bincoletto: I think we are also trying to size up. . .the geographical location of Edmonton has a bit to do with it. It is significantly easier, of course, for destinations in Canada along the border to the United States. In a situation like that I do not think the issue is as specific. From Edmonton's perspective I guess we would have to ask you the question back of what your idea would be of alternate ideas to bring the traffic into Edmonton.

If we are talking specifically about the United States, the only feasible way we can see that, given the fact that we indeed have been trying, and trying significantly, with the Canadian airlines to deal with the issue, we feel at this point our only option is to now try to entice the American airlines in here. At this point we are not really sure if we can even look at any other solution.

• 1515

Mr. Angus: I guess I was referring in the second part of my question to the mechanism we use to provide more of those north-south linkages. The previous witness talked about the open ports. We have had suggestions of new twinnings, city pairs. We have had a modification of that to have some kind of cabotage en route so that in effect it will go from Edmonton to two American cities in a row.

From your point of view as a tourism body, do you really want us, without doing damage to the Canadian carriers, to find a mechanism to allow more people to travel into and out of your city to the United States?

[*Traduction*]

M. Angus: Je tiens à remercier les témoins d'être venus ici aujourd'hui pour nous aider dans nos délibérations. Je vais donc leur poser des questions sur deux sujets différents.

D'autres intervenants du secteur touristique nous ont dit, pour poursuivre dans la même veine que M. Marchi, qu'ils ne se souciaient pas vraiment de la nationalité des compagnies aériennes qui desservaient leur collectivité, dans la mesure où celles-ci leur amenaient des touristes. Ce n'était pas à eux de s'en soucier. Alors, je vais vous poser la question sous un autre angle. Notre tâche consiste à trouver un moyen de répondre aux besoins des villes canadiennes et des transporteurs canadiens vis-à-vis des États-Unis. Il est certain que tous les gens que nous avons entendus affirment que nous avons de nouvelles liaisons et de nouveaux moyens d'attirer des gens ici.

Serait-il juste de dire que vous nous demandez de trouver de nouveaux moyens d'amener des gens à Edmonton et que le mécanisme que nous retiendrons finalement n'a aucune importance, tant que ces gens viennent? Ai-je bien résumé la question?

M. Symic: Lequel de nous deux va répondre? Nous ne sommes pas tout à fait d'accord pour amener des gens à n'importe quel prix. Nous ne sommes pas seulement préoccupés par la situation d'Edmonton, mais aussi par celle des autres villes canadiennes. Dans le secteur du tourisme, tout le monde doit travailler de concert. Notre pays est tellement diversifié d'est en ouest, mais il n'y a rien au nord ni au sud, sauf Resolute Bay.

Mme McCourt-Bincoletto: Je pense que nous essayons également de jauger la situation... la situation géographique d'Edmonton a quelque chose à voir là-dedans. Il est bien sûr beaucoup plus facile d'assurer une liaison vers les destinations canadiennes qui se trouvent le long de la frontière américaine. Dans une situation comme celle-là, je ne pense pas que la question soit aussi précise. Du point de vue d'Edmonton, je suppose que nous devrions vous retourner la question et vous demander quels seraient d'après vous les autres moyens d'amener des voyageurs à Edmonton.

En ce qui concerne plus précisément les États-Unis, le seul moyen possible d'après nous, étant donné que nous avons déjà déployé beaucoup d'efforts auprès des lignes aériennes canadiennes en ce sens... il nous semble que la seule option qu'il nous reste maintenant, c'est d'essayer d'attirer ici les lignes aériennes américaines. À l'heure actuelle, nous ne sommes même pas sûrs de pouvoir considérer d'autres solutions.

M. Angus: Je voulais parler dans la deuxième partie de ma question des mécanismes que nous pourrions utiliser pour assurer davantage de liaisons nord-sud. Le témoin précédent à parlé de points d'accès ouverts. On nous a suggéré de nouveaux jumelages, de nouvelles paires de villes. On nous a proposé aussi une modification de façon à autoriser un genre de cabotage en cours de route, de façon à ce qu'il soit possible d'assurer la liaison entre Edmonton et deux villes américaines, une après l'autre.

D'après vous, à titre d'organisme touristique, voulez-vous vraiment que nous trouvions un mécanisme pour permettre à plus de visiteurs américains de se rendre dans votre ville, sans pour autant nuire aux transporteurs canadiens?

[*Text*]

Ms McCourt–Bincoletto: I would say so. That is probably a fair way of putting it. The key—and we have to go back to this—is that the Canadian routes at this point are really significantly east–west, and in their minds the Canadian carriers seem to be feeling that they are doing a good job. We really are talking about north–south. So yes.

Mr. Angus: You mentioned the charter example where one organization was forced to charter their own plane. Have you any sense of how the price per passenger compared to commercial tickets even though the seats were not available? Is there an economic potential there for the development of a charter service that is drawing people from the States up to Canada? We have seen from the evidence before us that the one north–south growth in Canada has been the Canadian charters flying people to the sun, down to Miami for the vacation types of things. If we could reverse that using charters as a tourism tool primarily into conventions, is there a price advantage there that could be used from a marketing standpoint?

Mr. Symic: Referring back to the specific example I gave you of the charter situation, at that point in time cost was no longer a factor. It was too late to move the organization to another convention city at that late point in time. This was a situation that was discovered in the spring of this year. How do we move 1,000 people into Edmonton from U.S. points in one day? Well, the answer was that you cannot. So they concentrated on two U.S. centres and then chartered aircraft to move those people here in that one day because of the accessibility to these gateway points, as I will refer to them, in the U.S. and then to Edmonton.

Of course cost is a consideration in every case, but at this point in time it was not a factor. No choice was left.

Mr. Angus: Does it compare, though? Or do you know what the price per passenger turned out to be vis–à–vis commercial?

Mr. Symic: I cannot answer that. We have no idea, and I think there was a reluctance even to ask.

Further on that one example, probably now many organizations in the United States have heard of this one situation, that there is no air service to Edmonton. We all live in cold climates; that is how we reflect it. But when you say "no air service", does that mean there is no airport, or that there is limited accessibility, or that there is a lot of accessibility east and west and no accessibility north and south? I do not know. When I hear that there is no air service, it can provide different meanings.

Mr. Angus: Having grown up in the tourism industry, I know that all the marketing in the world can be a waste of money and time if you have one unhappy customer out there who is telling everybody he or she meets not to go to place X. Sometimes there is not much you can do to avoid that.

[*Translation*]

Mme McCourt–Bincoletto: Je crois que oui. Vous avez assez bien résumé la situation. Ce qui est important, et il faut bien insister sur ce point, c'est que les liaisons assurées au Canada à l'heure actuelle se font surtout est–ouest et que les transporteurs canadiens estiment qu'ils font du bon travail. Mais nous voulons vraiment parler de liaisons nord–sud. Donc, la réponse est «oui».

M. Angus: Vous avez parlé du cas où une organisation a été obligée d'affréter son propre avion. Avez–vous une idée de ce que cela a coûté par passager, par rapport au prix de billets commerciaux, même s'il n'y avait pas de place? Serait–il économiquement possible de mettre en place un service d'affrètement qui permettrait de transporter des Américains au Canada? D'après les témoignages qui nous ont été présentés, les vols nolisés de compagnies canadiennes qui amènent des gens vers les destinations–soleil, par exemple pour des vacances à Miami, sont les seules liaisons nord–sud qui aient connu une certaine croissance au Canada. S'il était possible de renverser cette situation et d'utiliser les vols nolisés comme outils touristiques, surtout pour l'organisation de congrès, cela pourrait–il être avantageux du point de vue prix, et constituer un atout pour la mise en marché des produits canadiens?

M. Symic: Pour en revenir à l'exemple que je vous ai donné, au sujet de l'affrètement d'un avion, le coût n'entrait plus en ligne de compte à ce moment–là. Il était trop tard pour envoyer l'organisation dans une autre ville de congrès à ce moment–là. Le problème a été constaté au printemps dernier. Comment transporter 1,000 personnes à Edmonton en une journée, à partir de diverses villes américaines? C'est tout bonnement impossible. Donc, on s'est concentré sur deux villes américaines et on a nolisé un avion pour amener ces gens ici, à Edmonton, parce que ces deux points–carrefours américains étaient faciles d'accès.

Bien sûr, le coût entre toujours en ligne de compte, mais à ce moment–là, ce n'était plus important. Les organisateurs n'avaient tout simplement plus le choix.

M. Angus: Mais est–ce comparable? Savez–vous quel a été le prix par passager, comparativement au prix d'un vol commercial?

M. Symic: Je ne peux pas répondre à cette question. Nous n'en avons aucune idée, et je pense que personne n'a même voulu poser la question.

Toujours au sujet de cet exemple, il y a probablement beaucoup d'organisations aux États–Unis qui ont entendu parler de cette situation et du fait qu'il n'y a pas de services aériens vers Edmonton. Nous vivons tous dans un pays froid; c'est comme cela que nous comprenons la chose. Mais quand on dit qu'il n'y a pas de services aériens, est–ce que cela signifie qu'il n'y a pas d'aéroports, que l'accès à cet aéroport est limité ou qu'il y a de nombreux vols est–ouest, mais aucun nord–sud? Je ne sais pas. Quand on dit qu'il n'y a pas de service aérien, cela peut avoir plusieurs sens différents.

M. Angus: Pour avoir grandit dans l'industrie touristique, je sais qu'on a beau faire toute sorte de campagnes de mise en marché, on perd son temps et son argent s'il y a un client mécontent qui dit à tout le monde qu'il a rencontré de ne pas aller à «X». Il n'y pas parfois pas grand chose à faire pour éviter cela.

[*Texte*]

Perhaps you could find out for us, because we are looking for mechanisms and, while the charter mechanism does not deal with the whole broad concern, it may be an answer that is available for communities like Edmonton. We heard testimony this morning that suggested the whole liability question: who would make the decision to put the charter on; would it be the convention group, the tourism group, or the convention itself, and would they take the risk of not filling the plane? I still think you could find out the circumstances around that. Did they fly out of hubs?

• 1520

Mr. Symic: Yes. This is the conference and trade show area of our organization, not our vacation and tourist input. As for Canadians flying to Florida and Hawaii, there are peak times. In Western Canada, a lot of people take two vacations, a summertime Canadian holiday and a winter vacation to Hawaii. Hawaii to Edmonton is probably as close as Halifax and costs a lot less.

There are choices to be made with the air service as well. These are sun-spot vacations. That is all outbound during winter months. As for inbound as a marketplace via the charter, we do not have a Las Vegas or a Disneyland. We have the mall. That is where Canadian carriers are benefiting by bringing weekend shopping charters in from Vancouver, Winnipeg, and so on. There is a benefit there.

I find it difficult to understand why we say we cannot compete with U.S. carriers as Canadian carriers. First of all, I think we offer one of the finest products in the world. We complain about it, but if you stack it up next to a lot of U.S. air carriers with their check-in facilities, congested airports, delayed flight schedules, and in-flight service, what are we comparing? Are we comparing Air Canada against Canadian Air Lines, or are we comparing with the rest of the world? I find Canadian airlines have no problem competing against Singapore Airlines, Korean Airlines, KLM, or any others. There are more international foreign carriers flying to Canada that compete with Canadian airlines in the same marketplace, on the same corridors, and yet we are concerned about four or five U.S. carriers.

Mr. Angus: The American carriers are so much bigger, and there is a real fear that, in spite of that quality service, if you got into a cut-throat competition where no price would be too cheap to drive the competitor out of business, it could be disastrous. That is the extreme view of the ramifications of full open skies.

[*Traduction*]

Vous pourriez peut-être étudier cette question. Nous essayons de trouver de nouvelles formules et, bien que la formule des vols nolisés ne permet pas de résoudre l'ensemble du problème, ce pourrait bien être une réponse possible pour des localités comme Edmonton. Nous avons entendu ce matin des témoignages sur toute la question des responsabilités à cet égard: qui devrait prendre la décision d'affréter un avion? Cela devrait-il être le groupe qui organise le congrès, l'association touristique ou les congressistes eux-mêmes, et est-ce qu'ils seraient prêts à courir le risque de ne pas remplir l'avion? Je suis convaincu que vous pourriez nous trouver des renseignements plus précis à ce sujet. Les avions sont-ils partis d'une plaque tournante?

M. Symic: Oui. C'est notre section des conférences et des foires commerciales qui s'occupent de cette question, et non notre section des vacances et du tourisme. En ce qui concerne les Canadiens qui vont en Floride et à Hawaii, il y a des périodes de pointe. Dans l'Ouest canadien, il y a bien des gens qui prennent des vacances deux fois par année, au Canada l'été et à Hawaii l'hiver. Hawaii est probablement aussi proche d'Edmonton que Halifax et coûte beaucoup moins cher.

Il y a aussi des choix à faire en ce qui concerne le service aérien. Ce sont là des destinations-soleil. le trafic est donc entièrement dirigé vers l'extérieur du pays au cours des mois d'hiver. Pour ce qui est d'attirer des voyageurs ici grâce à des vols nolisés, nous n'avons pas de Las Vegas ou de Disney Land. Nous avons le centre commercial, qui constitue une source de profits intéressants pour les transporteurs canadiens qui offrent des vols nolisés pour les gens de Vancouver, de Winnipeg ou d'ailleurs qui veulent venir magasiner ici en fin de semaine. Il y a donc des profits à faire là.

Je comprends mal pourquoi nous affirmons que les transporteurs canadiens ne peuvent pas soutenir la concurrence des transporteurs américains. Premièrement, je pense que nous offrons l'un des meilleurs produits au monde. Nous nous en plaignons souvent, mais nous nous comparons fort avantageusement à bon nombre de transporteurs américains, en ce qui concerne les services d'enregistrement des bagages, la congestion des aéroports, les retards dans les vols et le service en vol. Est-ce que nous voulons comparer Air Canada ou Lignes Aériennes Canadien, ou au reste du monde? Il me semble que les compagnies aériennes canadiennes n'ont aucune difficulté à faire concurrence à Singapore Airlines , Korean Airlines, KLM ou aux autres compagnies internationales. Il y a plus de transporteurs étrangers qui offrent des vols vers le Canada et qui font concurrence aux compagnies aériennes sur le même marché, dans les mêmes corridors, et pourtant nous nous inquiétons de quatre ou cinq transporteurs américains.

M. Angus: Les transporteurs américains sont beaucoup plus importants, et les gens craignent vraiment que, malgré ce service de haute qualité, si on laisse libre-cours à une concurrence féroce et que les transporteurs peuvent faire toutes sortes de rabais pour éliminer la concurrence, cela pourrait être désastreux. C'est bien sûr un point de vue extrême sur les conséquences que pourrait avoir l'ouverture complète des espaces aériens.

[*Text*]

Mr. Symic: Turn that around, Mr. Angus. Why could we not create a marketplace where there was more demands for the capacity and drive the price up to benefit the Canadian carriers? I think we can see examples of that between Japan and Canada, where we have two carriers flying that route.

There is no discounting in that marketplace; it is what the market will bring. You cannot find a seat. Most times of the year Canadian Airlines will have 23 flights from this country to that country. They are competing against a very well-known air carrier in the same marketplace. They have no problems in that market. The price is not discounted, because you are paying for what you offer. There are two sides of it. I am trying to bring forward the other side of the scenario: providing service and charging for it and benefiting from it, rather than just talking about discounting in the marketplace.

Mr. Pronovost: Since we have been in Vancouver and Calgary, all people from the tourist side have been enthusiastic about having this agreement for an Open Skies policy because of all the benefits that the tourist industry is going to have. On the other hand, some people—and I do not necessarily agree—are saying it is going to threaten our Canadian airlines. Do you think that on balance Canada will be a winner? If you consider the possibility of more risks to our Canadian carriers and the benefit to the tourist and convention side and on the economical side for different cities in the country, would an Open Skies policy be—at the end, on a long-term basis—something Canada will gain from?

• 1525

Mr. Symic: It would on a long-term basis, not short term. We have to understand that in the convention and conference marketplace for in-bound tourism these are planned 6, 7, 8, 10 years in advance, so if we open the gate between the U.S. and Canada today, it would not have an effect this year or maybe even next year—very little effect. The bid for such conferences is so long term that people have gone other places for 1999 already, and it is very difficult to change those locations because an air agreement has been changed. They are committed. Contracts are signed.

From the tourism point of view, yes, from our perspective in this area—now I am not just reflecting on Edmonton—we would have easier accessibility to Jasper National Park, to northern Alberta, to the great fishing lakes of the Yukon and the Northwest Territories, and possibly even Alaska, which is a marketplace. As one example, we have an amazing opportunity in this area with the anniversary of the Alaska Highway. That is wonderful, but how are we going to get Americans into Edmonton to go to Alaska by road? It becomes very difficult to try to capitalize on a situation like that.

[*Translation*]

M. Symic: Mais voyons un peu la question d'un autre angle, monsieur Angus. Pourquoi ne pourrions-nous pas créer un marché qui stimulerait la demande et ferait monter les prix, au profit des transporteurs canadiens? Je pense qu'il y a déjà des exemples de cela entre le Japon et le Canada; nous avons deux transporteurs qui assurent cette liaison.

Il n'y a pas de rabais sur ce marché-là; les prix sont fixés en fonction de ce que le marché peut soutenir. Et il est impossible de trouver des places. Les Lignes Aériennes Canadien offrent pendant presque toute l'année 23 vols du Canada au Japon. Elles sont en concurrence avec un transporteur très bien connu sur le même marché, mais elle n'a aucun problème. Et il n'y a pas de rabais, parce que les gens sont prêts à payer pour le service offert. Il y a deux aspects à cette question. J'essaie de vous montrer l'autre côté de la médaille, c'est-à-dire la possibilité d'assurer un service et de fixer les prix en conséquence, et d'en profiter, plutôt que de la possibilité d'une guerre des rabais.

M. Pronovost: Quand nous sommes allés à Vancouver et à Calgary, tous les témoins du secteur touristique nous ont parlé avec enthousiasme de la possibilité de signer une entente pour ouvrir les espaces aériens parce que le secteur touristique en profitera de toutes sortes de façons. En revanche, il y a des gens qui disent que cela va mettre les transporteurs canadiens en péril; je ne suis pas nécessairement d'accord avec eux. Pensez-vous que, dans l'ensemble, le Canada en ressortirait gagnant? Si l'on considère que les risques que cela pourraient signifier pour les transporteurs canadiens, par rapport aux avantages qu'en retirerait le secteur du tourisme et des congrès, ainsi que l'économie de diverses villes du pays, est-ce qu'une politique d'ouverture des espaces aériens serait profitable pour le Canada en définitive, à long terme?

M. Symic: Oui, mais à long terme seulement. Il faut bien comprendre que les congrès et les conférences qui attirent des touristes de l'étranger sont bien planifiés six, sept, huit ou 10 ans à l'avance; donc, si nous supprimons aujourd'hui les barrières entre les États-Unis et le Canada, cela n'aurait guère d'effet cette année et peut-être même l'an prochain. En effet, les candidatures pour ces conférences sont présentées tellement à l'avance qu'il y a déjà des congrès qui ont été organisés ailleurs pour 1999, et il est très difficile de changer cela tout simplement parce qu'une entente serait intervenue dans le domaine du transport aérien. Les gens se sont engagés et ont signé des contrats.

Du point de vue touristique, il serait effectivement plus facile d'avoir accès à partir de notre région—et je ne parle pas seulement d'Edmonton—au Parc national de Jasper, au nord de l'Alberta, aux magnifiques lacs poissonneux du Yukon et des Territoires du Nord-Ouest, et peut-être même à l'Alaska, qui est un marché intéressant. Par exemple, l'anniversaire de la route de l'Alaska constitue une occasion mirobolante pour notre région. C'est merveilleux, mais comment allons-nous inciter les Américains à venir à Edmonton pour se rendre ensuite en Alaska par la route? Il est très difficile d'essayer de tirer profit d'une situation comme celle-là.

[*Texte*]

As we realized during the Second World War, Edmonton was a primary focal point for the American forces that contributed to building that route to Alaska, as well as the air support and the military support services that go with it. There is a lot of history involved with this over a period of years. We would love to be able to tell them to book a flight to Edmonton and start their journey to Alaska here. It is difficult to do that. It is under-capacity.

Mr. Pronovost: The unions involved in the transportation area are saying the salaries received are high if we compare them to the salaries paid in the tourism industry, so the overall benefit for Canada will not be so high. If we are losing some well-paid jobs now held by Canadians in order to transfer them to people who are working in the tourism industry with low salaries, this will not be good for Canada. How do you see that kind of relationship?

Mr. Symic: Are you referring specifically to salaries in the airline industry?

Mr. Pronovost: Yes.

Mr. Symic: And comparing the United States to Canada?

Mr. Pronovost: No, to the tourism industry. If we are gaining on the tourist side of the aspect of the question and losing on the airline side—people losing their jobs because Canadian carriers could not be as efficient as American carriers—we are going to gain more jobs on the tourism side in Canada, but lose on the airline side. Do you understand what I mean?

Mr. Symic: Yes, I do. I guess the idea is to create more employment. In the airline industry there tends to be an A and B structure. If you have worked there for a long time, you continue on one pay scale through a union sense. If you have come in during the last few years, you are on the B. You do not escalate as rapidly as those employed for a long time.

The job losses—I do not know anymore. It is difficult for me to answer, because I see Canadian airlines getting rid of employees without any competition. They announced yesterday they are going to close an office here and relieve 75 to 100 people of jobs. That has nothing to do with north-south relationships.

• 1530

We hear about airline mergers where there is not going to be any change. Well, guess what? There are 2,000 people walking around. This this situation of jobs that are not replaced was a focal point for one of the airlines that was absorbed. They are working in other areas of tourism.

[*Traduction*]

Comme nous nous en sommes rendu compte au cours de la Seconde Guerre mondiale, Edmonton a été le principal point de départ des forces américaines qui ont contribué à la construction de cette route vers l'Alaska, ainsi que des services de soutien aérien et de soutien militaire qui s'y rattachent. L'histoire de cette route est fort intéressante et remonte déjà loin. Nous aimerions bien pouvoir dire aux Américains de prendre l'avion jusqu'à Edmonton et d'entreprendre ici leur voyage vers l'Alaska. Mais c'est difficile, vu que nous ne pourrions pas remplir les avions.

M. Pronovost: Les syndicats du secteur des transports affirment que les salaires dans le secteur sont élevés par comparaison à ceux qui ont cours dans l'industrie touristique et que, dans l'ensemble, les avantages qu'en retirerait le Canada ne seraient pas fameux. Si nous perdons des emplois bien rémunérés occupés actuellement par des Canadiens, pour les transférer dans le secteur touristique, ou les salaires sont moins élevés, cela ne sera pas bon pour le Canada. Que pensez-vous de ce genre d'échange?

M. Symic: Vous voulez parler en particulier des salaires payés dans le secteur du transport aérien?

M. Pronovost: Oui.

M. Symic: En comparant les États-Unis au Canada?

M. Pronovost: Non, en comparaison du secteur touristique. Si nous gagnons des emplois du côté touristique, mais que nous en perdons dans le secteur du transport aérien, parce que les transporteurs canadiens ne pourraient pas être aussi efficaces que leurs concurrents américains, le secteur touristique y gagnerait, mais le secteur du transport aérien y perdrait. Vous comprenez ce que je veux dire?

M. Symic: Oui. Je suppose que nous devons essayer de créer plus d'emplois. Dans le secteur du transport aérien, il y a une structure à deux paliers. Si vous travaillez dans le secteur depuis longtemps, vous continuez à profiter de la même échelle salariale négociée par les syndicats. Mais si vous êtes arrivé depuis peu, vous êtes au palier B, et votre salaire n'augmente pas aussi rapidement que celui des gens qui sont là depuis longtemps.

En ce qui concerne les pertes d'emplois, je ne sais plus trop quoi penser. Il m'est difficile de répondre parce que je constate qu'il y a des compagnies aériennes canadiennes qui licencient des employés, même si elles n'ont pas de concurrence. Elles ont annoncé hier qu'elles allaient fermer un bureau ici, ce qui privera 75 à 100 personnes de leur emploi. Or, cela n'a rien à voir avec les liaisons nord-sud.

Nous entendons parler de fusion de compagnies aériennes même s'il n'y a pas de changement prévu. Eh bien, devinez quoi? Il y a maintenant 2,000 personnes qui sont à la rue. Cette question des emplois qui n'ont pas été remplacés était fort importante pour une des compagnies aériennes qui a été absorbée. Ces gens travaillent maintenant dans d'autres secteurs de l'industrie touristique.

[*Text*]

Perhaps this gives us the opportunity to focus on tourism as an occupation, as a long–term career, and turn it into a positive. Consider other areas, upgrade it and make it a professional situation where you are working in other areas of tourism, and make it one of the top paying industries.

We can only do that ourselves. If we are going to pay only $3.50 an hour we are going to get $3.50–an–hour employees. If we are going to pay $7.50 an hour we can attract a better employee.

I see the relationship, but I think a relationship like that also gives us the opportunity to make it a choice career, an opportunity to work in other areas of tourism besides air carriers.

Mr. Comuzzi: Mr. Chairman, with the length of questioning before me, all of my questions have already been answered. So I will just thank the witnesses for coming.

Mr. Marchi: I have just one question. I think one of the problems is that Canadians do not see enough of their own country. Before I became a Member of Parliament I was as guilty as anyone else of not coming to Lethbridge or to the east coast to see the beauty. It is very economical and sometimes it is very sexy to travel everywhere but your own country.

You are looking to bring more Americans into Canada, but obviously it is a two–way street. Do you think this will encourage more Canadians to go south rather than east and west? Have you had any thoughts about where Canadians spend their tourism dollars?

Mr. Symic: They are already going south, sir. With the charter programs that are in place, Canadian airlines have the opportunity to operate in these outbound market areas at specific times of the year, depending on the need.

It is a pretty cushy situation when you can pick and choose what day of the week and what month of the year that you are going to fly to Orlando, but if you are faced with a dedicated route structure of a daily service to Orlando, 365 days a year, that is a different scenario.

I think Canadian carriers are enjoying a great outbound market from this country. What they take out, they bring back, so it is full both ways and there is no risk. When you are operating on a daily scheduled service there is a lot more risk and cost involved.

Mr. Belsher: We know the charter business favours the Canadian carriers for that very reason—the southbound and returning passengers. On the other routes there is a tremendous imbalance in favour of the U.S. carriers, at least $500 million a year. That is what the minister told us when he appeared before us. On Monday morning in Vancouver Canadian Airlines suggested the imbalance was much greater than that.

Is it the convention bureau's feeling that they really do not care what flag is on the airplane as long as there are more seats from U.S. destinations to Edmonton and vice versa?

[*Translation*]

Cette situation nous permettra peut–être de percevoir les emplois dans le secteur touristique comme des professions, ou des carrières à long terme, et d'en faire un atout. Il faudrait voir ce qui se passe ailleurs, améliorer les emplois et en faire une profession qui permet de travailler dans d'autres secteurs du tourisme et d'obtenir d'excellents salaires.

Nous sommes les seuls à pouvoir le faire. Si nous ne sommes prêts à payer que 3,50$ de l'heure, nous allons attirer des employés qui méritent 3,50$ de l'heure. Mais si nous voulons payer 7,50$ de l'heure, nous allons attirer de meilleurs employés.

Je vois bien le rapport, mais je pense que cela nous permet aussi de faire des choix de carrière et de travailler dans d'autres secteurs du tourisme, à l'extérieur du secteur du transport aérien.

M. Comuzzi: Monsieur le président, puisqu'il y a beaucoup de questions qui ont déjà été posées, j'ai trouvé la réponse à toutes celles que je voulais poser moi–même. Je me contenterai donc de remercier les témoins de leur comparution.

M. Marchi: J'ai une seule question à poser. Je pense qu'un des problèmes, c'est que les Canadiens ne voyagent pas assez dans leur propre pays. Avant d'arriver au Parlement, j'étais aussi coupable qu'eux, parce que je n'étais jamais allé à Lethbridge ni sur la côte–est, pour voir les beautés de ces régions. C'est en effet très économique et parfois très bien vu de voyager n'importe où, sauf dans notre propre pays.

Vous essayez d'attirer davantage d'Américains au Canada, mais de toute évidence, cela doit aller dans les deux sens. Pensez–vous que les Canadiens seraient encouragés à aller vers le sud, plutôt que d'est en ouest? Avez–vous réfléchi à la façon dont les Canadiens répartissent leurs dépenses touristiques?

M. Symic: Ils vont déjà dans le sud, monsieur. Grâce aux programmes de vols nolisés qui existent déjà, les compagnies aériennes canadiennes peuvent desservir ces marchés extérieurs à certains moments de l'année, en fonction des besoins.

C'est très facile quand on peut choisir quel jour de la semaine et quel mois de l'année on va aller à Orlando, mais quand il faut tenir compte de la structure de route consacrée aux services quotidiens vers Orlando, 365 jours par année, ce n'est pas la même chose.

Je pense que les transporteurs canadiens ont déjà toutes sortes de possibilités pour sortir du pays. Et ils ramènent toujours les voyageurs qu'ils amènent à l'étranger, de sorte que leurs avions sont pleins dans les deux sens et qu'ils ne courent pas de risques. Mais l'exploitation d'un service régulier quotidien est beaucoup plus risqué et coûte beaucoup plus cher.

M. Belsher: Nous savons bien que les services d'affrètement sont profitables pour les transporteurs canadiens, pour cette raison même, c'est–à–dire l'existence de voyageurs qui vont dans le sud et qui en reviennent. Mais sur les autres routes, il y a un très net déséquilibre en faveur des transporteurs américains, qui représentent au moins 500 millions de dollars par année. C'est ce que le Ministre nous a dit quand il a comparu devant nous. Et lundi matin, à Vancouver, les Lignes Aériennes Canadien ont laissé entendre que ce déséquilibre était encore beaucoup plus grave.

Le bureau des congrès juge–t–il que le drapeau qui figure sur les avions n'a vraiment aucune importance tant et aussi longtemps qu'il y a plus de place à partir des États–Unis jusqu'à Edmonton, et vice versa?

[*Texte*]

Mr. Symic: I can answer that three ways but I will start the best way I can. I do not think it is in any organization's mandate to want something at the expense of something else. Our business depends on the healthy survival of Canadian airlines. If there is something that is put in place at all costs that will damage that, then we are faced with a non-existent east-west route.

• 1535

We bring conventions, tourists, delegates from all parts of this country, Canada, to Edmonton, both ways, so we have to emphasize maintaining a healthy balance.

Mr. Belsher: Then there must be certain safeguards built into a more open policy, a more liberalized airline policy than we now have.

Mr. Symic: There definitely has to be a more liberalized airline policy, but of course there have to be safeguards. There are numerous ones. I am sure we are all aware of them.

The Vice-Chairman: Thank you very much for your presentation. We certainly appreciate you appearing in front of us and giving us these remarks.

Mr. Symic: Mr. Chairman, thank you, and committee members, thank you.

The Vice-Chairman: We will adjourn for five minutes.

• 1537

• 1542

The Vice-Chairman: Colleagues, we have appearing before us Mr. Bert Weir, who is chairman of the air transportation committee of the Edmonton Chamber of Commerce.

Mr. Weir, welcome. Thank you very much for your appearance here today. We look forward to your remarks.

Mr. Bert Weir (Chairman, Air Transportation Committee, Edmonton Chamber of Commerce): Thank you, Mr. Chairman and gentlemen. Before I start, just a couple of comments. One is who I am. I have been unemployed for five years because I spent a very rewarding career with a major oil company. I have lived around, as you can appreciate, and I have no hidden agenda. I am not looking for my next promotion. I like Edmonton better than any other city I have ever lived in. I think it is entitled to a better deal as far as airline services are concerned, and that is how the Chamber of Commerce managed to inveigle me into taking on this task.

[*Traduction*]

M. Symic: Je pourrais répondre à cette question de trois façons, mais je vais commencer par la meilleure que je connaisse. Je ne pense pas qu'il y ait une organisation qui veuille faire quoi que ce soit aux dépens de quelqu'un d'autre. Notre prospérité dépend de la survie et de la prospérité des compagnies aériennes canadiennes. Si l'on adopte des mécanismes à n'importe quel prix, et que l'on fait du tort à cette industrie, il ne nous restera même plus de liaisons est-ouest.

Nous amenons à Edmonton des congressistes, des touristes et des délégués de toutes les régions du Canda, aller retour, de sorte qu'il est important pour nous de maintenir un bon équilibre.

M. Belsher: L'adoption d'une politique d'ouverture et de libéralisation du transport aérien doit donc s'assortir de certaines garanties.

M. Symic: Il est certain que la politique relative aux transports aériens doit être libéralisée, mais il faut bien sûr des garanties. Il y en a un bon nombre. Je suis sûr que nous les connaissons tous.

Le vice-président: Je vous remercie de votre exposé. Nous vous sommes reconnaissants d'être venu comparaître devant nous et de nous avoir fait part de votre point de vue.

M. Symic: Merci, monsieur le président, et messieurs les membres du Comité.

Le vice-président: Nous allons maintenant prendre une pause de cinq minutes.

Le vice-président: Chers collègues, nous entendrons maintenant M. Bert Weir, qui est président du Comité du transport aérien de la Chambre de commerce d'Edmonton.

Bienvenue, monsieur Weir. Je vous remercie beaucoup d'être venu aujourd'hui. Nous avons bien hâte d'entendre vote témoignage.

M. Bert Weir (président du Comité de transport aérien, Chambre de commerce d'Edmonton): Merci, monsieur le président, messieurs. Avant de commencer, je voudrais simplement vous faire quelques brèves observations. Premièrement, je vais vous dire qui je suis. J'ai été sans emploi pendant cinq ans après une carrière très lucrative avec une grand compagnie pétrolière. J'ai fait mon petit bonhomme de chemin, comme pouvez vous en rendre compte, et je n'ai pas d'objectif caché. Je n'attends pas de promotion. Je préfère Edmonton à toutes les autres villes dans lesquelles j'ai vécu. Je pense qu'elle a droit à de meilleurs services aériens, et c'est pour cette raison que la Chambre de commerce a réussi à me convaincre d'accepter cette tâche.

[*Text*]

• 1545

I do not know if it has been extended by city officials or not, but the city of champions welcomes your committee. The weather is improving, as you noticed. I was thrilled to hear that you are dropping your money at our malls, because we need it. If you cannot buy it at the West Edmonton Mall, it is not worth mentioning.

I would also like to say that I am not submitting a brief. This is more a letter of intent. The brief will follow in writing to the minister or to you, Mr. Chairman, whatever you prefer.

Now getting into my letter of intent, my purpose in appearing today is to confirm that the Edmonton Chamber of Commerce recognizes the importance of the upcoming bilateral negotiations and will be making a written submission by the end of December. The process we are using to make our submission, which will outline the concerns of our 4,000 members, is such that time has not permitted us to put together the various reports being accumulated to enable a formal presentation today.

Recognizing that dealing with our very large neighbour is comparable to sleeping with an elephant, it is suggested that the best support we can provide is to try to come up with the business concerns of such a move—that is, open skies—and therefore give our negotiators a view somewhat different from what would be expressed by special interest groups or those more directly involved in the air industry. This strategy also recognizes that we do have representatives of the air industry in our membership; their views are being sought out and will be incorporated into our brief. It could well be that duplication of other submissions may result, but we can see nothing wrong with this as long as such duplication is source recognized.

The chamber feels it is important to carefully review our present economical and social environment in evolving an attitude to open skies. There is no question that the area of Alberta from Red Deer north has a future that can best be described as exciting. It can be argued that the political decisions of the past relating to air transport have not seen the development that our chamber would have liked. On the other hand, we feel the future will be one of economic decisions and on this basis we will prosper. It follows that air service to our geographic area is vital, and we will be doing our best to supply you with an overview of their needs and desires. Results, we hope, will flow from your 1991 talks.

The overview of air transport services has certainly outlined the complexities of a new agreement. We will attempt to be helpful, recognizing that we are presently experiencing an economic recession, not so much in Alberta

[*Translation*]

Je ne sais pas si les autorités de la ville l'ont déjà fait, mais je vous souhaite la bienvenue au nom de la ville des champions. Le temps s'améliore, comme vous l'aurez constaté. J'ai été ravi d'apprendre que vous dépensiez votre argent dans nos centres commerciaux, parce que nous en avons bien besoin. Si vous ne trouvez pas quelque chose au West Edmonton Mall, c'est que cela ne vaut pas la peine d'en parler.

J'aimerais également préciser que je ne vais pas vous soumettre un mémoire, mais plutôt une déclaration d'intention. Nous vous ferons parvenir plus tard un mémoire écrit, au ministre ou à vous, monsieur le président, selon ce que vous préférez.

Pour en venir à la déclaration d'intention, si je suis ici aujourd'hui, c'est pour confirmer que la Chambre de commerce d'Edmonton reconnaît l'importance des négociations bilatérales qui s'en viennent et compte préparer un mémoire écrit d'ici la fin décembre. En raison des méthodes que nous avons adoptées pour préparer ce mémoire, dans lequel nous ferons état des préoccupations de nos 4,000 membres, nous n'avons pas eu le temps de rassembler les divers rapports que nous avons recueilli pour pouvoir vous faire une présentation officielle aujourd'hui.

Vivre avec notre immense voisin, c'est un peu comme coucher avec un éléphant. Nous avons donc pensé que la contribution la plus utile que nous puissions apporter consisterait à étudier les aspects commerciaux de cette décision, c'est-à-dire de l'ouverture des espaces aériens, afin de donner à nos négociateurs un point de vue un peu différent de celui que pourraient exprimer les groupes d'intérêts spéciaux ou les gens qui travaillent directement dans l'industrie du transport aérien. Cette stratégie tient compte également du fait que nous avons des représentants au sein de l'industrie du transport aérien; nous allons leur demander leur point de vue et l'incorporer dans notre mémoire. Il se pourait bien que nous répétions ce qui a déjà été dit dans d'autres mémoires, mais nous ne voyons rien de mal à cela, dans la mesure où nos sources seront bien identifiées.

La Chambre de commerce estime qu'il est important d'étudier attentivement la conjoncture économique et sociale actuelle avant d'arrêter notre position sur l'ouverture des espaces aériens. Il ne fait aucun doute que l'avenir est extrêmement prometteur pour toute la partie de l'Alberta qui s'étend au nord de Red Deer. On peut soutenir que les décisions politiques qui ont été prises dans le passé au sujet du transport aérien n'ont pas permis à cette région de se développer comme nous l'aurions voulu. Mais d'autre part, nous avons bien l'impression que l'avenir sera marqué par toutes sortes de décisions économiques et qu'il nous apportera la prospérité. Il s'ensuit que le service aérien vers cette région est essentiel; nous allons donc faire de notre mieux pour vous présenter un aperçu de nos besoins et de nos désirs. Nous espérons que les négociations qui auront lieu en 1991 donneront les résultats escomptés.

Notre examen des services de transport aérien nous a certainement fait comprendre toute la complexité d'une nouvelle entente. Nous allons essayer d'être utiles, compte tenu du fait que nous sommes actuellement en récession,

[*Texte*]

but certainly in the rest of Canada. In an environment of privatization, with airports being privatized, what are their marketing needs? What should be a proper, realistic timeframe for a new agreement and the best recycle time period, which would be responsive to a changing air world?

As an additional comment on that particular phase of it, it seems that these agreements that have no recycle process or sunset clause have led us in the past into some economic distress. I think you can probably cite the Crow rate as one. On the other hand, you might talk about the Bank Act, which forces recycling every five years. We have a very successful chartered bank system.

Code sharing, pre-clearance and cabotage—what will be our needs and attitudes? One of the groups that will be making a submission to me for incorporation into our brief, talking on cabotage—and this is to be confirmed, because there are a lot of questions on this point—say that U.S. airlines now access some 80% of our market, while the Canadian airlines access 30% of the U.S. market. The example that was cited was an airline flying from Calgary, and cabotage was in effect. My goodness, the customer who wants to go to Los Angeles from Chicago has access to 50 or 60 flights in that one day. Do you think cabotage would be any benefit to us by Air Canada going to Chicago, where cabotage was in effect? I thought it was a good point, and we will be exploring that.

• 1550

The structure of the negotiating team is of concern to our chamber. In an environment that we now have of privatization, would it not be desirable to have sitting with you, across from Mr. Skinner, a strong, knowledgeable representative of the Canadian private sector business? We feel the Canadian Chamber of Commerce could fill this role and would be most happy to be involved in such a selection. This comment is not intended to overlook your very real effort to get public input. But we sincerely feel it would be helpful in providing the business view.

Finally, we feel grateful and fortunate to live in this area. A quote from the November 24, 1990, *Edmonton Journal* stated: "This is the best damned place in the world to be". Four of the 20 biggest projects in the world are in Alberta, three of them in northern Alberta: the Lloydminister heavy oil upgrader, the planned ALPAC pulp mill, and the OSLO oil sands projects. The big picture has shown that some $40 billion in new initiatives north of Red Deer over the last two years have been announced. I think Mr. Tadman indicated it was $35 billion, but give or take a few billion.

[*Traduction*]

peut-être pas tellement en Alberta, mais du moins dans le reste du Canada. À une époque de privatisation, par exemple dans les aéroports, quels sont les besoins en matière de commercialisation? Quel serait le meilleur moment pour adopter une nouvelle entente, et la meilleur période prévue pour le réexamen de cette entente afin de tenir compte de l'évolution du transport aérien?

En outre, il semble que les ententes qui ne contiennent pas de dispositions de réexamen ou de temporarisation ont causé certains problèmes économiques dans le passé. Je pense par exemple au tarif du Nid-de-Corbeau. D'autre part, on peut citer l'exemple de la Loi sur les banques, qui prévoit un réexamen tous les cinq ans. Or, notre réseau de banques à charte fonctionne très bien.

Il est question de partage des dénominations, de prédédouanement et de cabotage; quels seront nos besoins et nos attitudes? Un des goupes qui présentera un rapport destiné à être inclus dans notre mémoire, au sujet du cabotage—mais cela devra être confirmé, parce que c'est loin d'être certain pour le moment—affirme que les compagnies aériennes américaines ont aujourd'hui accès à environ 80 p. 100 du marché canadien, alors que les compagnies canadiennes ont accès à 30 p. 100 seulement du marché américain. On a cité l'exemple d'une compagnie aérienne qui offre un vol à partir de Calgary et qui fait du cabotage. Bon Dieu, le consommateur qui veut aller de Los Angeles à Calgary a le choix entre 50 ou 60 vols le même jour. Pensez-vous que le cabotage pourrait être avantageux pour nous, en ce sens qu'Air Canada pourrait aller à Chicago? C'est une bonne question et nous y réfléchirons.

La composition de l'équipe de négociation préoccupe la Chambre de commerce d'Edmonton. Dans le climat de privatisation qui règne à l'heure actuelle, ne serait-il pas souhaitable d'avoir parmi vous, en face de M. Skinner, un représentant solide et compétent des milieux d'affaires canadiens? La Chambre de commerce du Canada pourrait remplir ce rôle et elle ne demanderait pas mieux que de participer à un tel choix. Je ne dis pas cela pour feindre d'oublier les énormes efforts que vous faites pour connaître l'avis du public. Nous croyons toutefois sincèrement qu'il serait utile d'avoir l'opinion des milieux d'affaires.

Enfin, je dirai que nous sommes reconnaissants et nous avons de la chance de vivre dans la région d'Edmonton. Dans L'*Edmonton Journal* du 24 novembre 1990, quelqu'un a dit que «c'était le meilleur endroit au monde». Quatre des 20 grands projets en voie de réalisation dans le monde sont situés en Alberta, dont trois dans le nord de la province; il y a l'usine de valorisation du pétrole lourd de Lloydminister, l'usine de pâte à papier ALPAC que l'on projette de construire ainsi que les projets de mise en valeur des sables bitumineux OSLO. Au cours des deux dernières années, on a annoncé de nouvelles initiatives se chiffrant à une quarantaine de milliards de dollars pour la région située au nord de Red Deer. M. Tadman a dit, si je ne m'abuse, que ces projets représentaient un budget de 35 milliards de dollars, à quelques milliards près.

[*Text*]

Rest assured, we are very much aware of the need for first-class air services to this area. We will do our best to help your committee. This is my letter of intent. I will answer any questions, but you must all understand that I have an automatic out, where I can simply say, we have not heard from our groups studying this. Wait and see.

The Vice-Chairman: We all look for those outs constantly, Mr. Weir. We appreciate your letter of intent and we look forward to receiving the final document. I might indicate to you that our report has to be in by January 15. We are looking for submissions before the middle of December, December 13.

Mr. Weir: I do not think we could make it by December 13. I know we could not. But we think December 31 is a practical time for us.

The Vice-Chairman: Fine. Thank you. We are all under time constraints. We have to report to the House by January 15.

Mr. Weir: Thank you very much.

Mr. Comuzzi: Thank you, Mr. Weir, for coming this afternoon and giving us the letter of intent. I look forward to reading the brief, which will be a synopsis of all of your membership's input.

The Chamber of Commerce in Edmonton showed a lot of astuteness when they took you out of retirement and brought you back into this job. Yours is a true retirement. We are accused around this table sometimes of already being in retirement, but that is really not quite true.

Mr. Angus: Let us not talk about pensions either.

Mr. Comuzzi: I am not included in the pension plan.

Mr. Weir: You are not going to ask me the salary I am being paid by the Chamber of Commerce?

Mr. Comuzzi: Oh, I am sure it is just magnanimous. It is magnanimous in the praise, but at the end of the month it would be. . .

I was interested in your comment about sleeping with an elephant. I think one of our prime ministers used that same term at one time, about our friends in the United States.

I will only ask the one question, because I will wait for your brief. I would be interested in your comments, given you are from the Chamber of Commerce. You said that past decisions have not been favourable with respect to the airline industry and how it has affected Edmonton. I think the head office of Canadian Airlines is in Alberta and that Wardair did generate a genesis out of Alberta. This process that we are going through and the recommendations that are made could have the possibility of some very dire consequences with respect to the viability of future airlines in this country, Canadian Airlines and Air Canada. This will depend on what happens with the recommendations that will be expected and how well we negotiate with our friends in the United States.

[*Translation*]

Soyez assurés que nous savons très bien qu'il nous faut des liaisons aériennes excellentes avec cette région. Nous ferons de notre mieux pour aider votre comité. Voilà ce que je dis dans ma lettre d'intention. Je répondrai à toutes les questions, mais je tiens à vous prévenir tous que j'ai une porte de sortie automatique; je peux en effet toujours vous dire que nos commissions chargées d'étudier la question ne nous ont pas encore mis au courant des résultats. Il faut patienter.

Le vice-président: Cela nous arrive constamment, monsieur Weir. Nous apprécions votre lettre d'intention et nous attendons le document final avec impatience. Je vous signale que nous devrons présenter notre rapport pour le 15 janvier. Nous attendons les mémoires avant la mi-décembre, vers le 13.

M. Weir: Je ne crois pas que nous y arrivions pour le 13 décembre. Je sais que c'est impossible. Le 31 décembre nous conviendrait.

Le vice-président: Très bien. Merci. Nous avons tous des échéanciers à respecter. Nous devons présenter notre rapport à la Chambre pour le 15 janvier.

M. Weir: Merci beaucoup.

M. Comuzzi: Monsieur Weir, je vous remercie d'être venu cet après-midi pour nous présenter votre lettre d'intention. Je me réjouis de lire le mémoire qui sera un résumé des opinions de vos membres.

La Chambre de commerce d'Edmonton a eu le nez fin en allant vous repêcher alors que vous étiez à la retraite et en vous offrant cet emploi. C'est ce qu'on appelle une retraite! Nous, on nous accuse parfois d'être déjà à la retraite, ce qui n'est pas tout à fait vrai.

M. Angus: Ne nous mettons pas à parler de pensions.

M. Comuzzi: Je ne participe pas au régime de pensions.

M. Weir: Vous n'allez tout de même pas me demander combien la Chambre de commerce me paye?

M. Comuzzi: Je suis sûr qu'elle vous paye grassement. Elle vous couvre d'éloges, mais à la fin du mois. . .

Il y a une de vos observations qui m'a frappé: c'est quand vous avez parlé de coucher avec un éléphant. Un de nos premiers ministres a déjà employé la même expression, en parlant des États-Unis.

Je ne poserai qu'une seule question, car j'attendrai votre mémoire. Je voudrais savoir ce que vous en pensez, étant donné que vous représentez la Chambre de commerce. Vous avez dit que certaines décisions prises antérieurement au sujet de l'avion commercial n'était pas favorables et que la ville d'Edmonton en avait pâti. Le siège social de *Canadian Airlines* se trouve en Alberta, si je ne m'abuse, et *Wardair* a lancé toute une tradition à partir de l'Alberta. Le processus actuel et les recommandations qui sont faites risquent d'avoir des conséquences absolument catastrophiques pour la viabilité des compagnies aériennes de notre pays, soit *Canadian Airlines* et Air Canada. Tout cela dépendra de ce qu'on fera des recommandations prévues et de l'habilité dont nous ferons preuve dans les négociations avec nos amis américains.

[*Texte*]

• 1555

Given those concerns, what would you feel personally and in the capacity you appear before us today about the retention of truly Canadian airlines serving the needs of Canada?

Mr. Weir: I am a great believer in supply and demand. If the demand is not met by the supplier, as he presently exists, then somebody had better take a look at it. Yesterday Air Canada announced some cuts in services and flights, and they were quick to point out how they were going to pick up those cuts. They were going to do it through Air B.C. The consumer might like it or not. I think you should let water finds its own level.

I attempted to pin down Air Canada yesterday as to whether or not these scheduled shifts were simply their winter schedule. Most airlines have a winter schedule that goes from now until May. They were quite evasive and rightly so. They are a private company now, and the bottom line is very important to them. They have to take a look at the profit and loss line.

Be that as it may, how are we ever going to know if open skies is successful or otherwise if we attach a whole host of restrictions to them and not let it flow free? This is why in my letter of intent I suggested to you that there should be a real timeframe for recycling, which is very vital. It gives you an opportunity to take a look at whether it is good or bad for the country. I read into Mr. Tadman's remarks that he was thinking along these lines. I hope that rambling answer gives you some idea of our feeling.

Mr. Comuzzi: I think that gives us some input. You are saying the airlines, as we know them in Canada today, may not be truly Canadian and looking after the best interests of all of Canada. Is that fundamentally what you are saying?

Mr. Weir: I think the opportunities are here. The political decisions I referred to have created Calgary as a hub. I think it has to be recognized that over the past 10, 15 or 20 years, the Calgary lobby, and I respect it, has been much more effective and strong politically than ours has. As a result, the political decisions of where airlines locate, where head offices locate and so forth have been in favour of Calgary.

I referred to the economic decisions. The economy is from Red Deer north. With my petroleum background, something like 80% of the petrochemical business, for instance, is from Red Deer north. There is a huge field going

[*Traduction*]

Compte tenu de ces considérations, que pensez-vous personnellement, et à titre de représentant de la Chambre de commerce d'Edmonton, du maintien de compagnies aériennes canadiennes qui répondent aux besoins du Canada?

M. Weir: Je suis un partisan convaincu de l'offre et de la demande. Si l'offre est inférieure à la demande, ce qui est le cas à l'heure actuelle, on ferait bien d'y réfléchir. Hier, Air Canada a annoncé la suppression de certains services et de certains vols et la société s'est empressée d'expliquer comment on allait compenser ses réductions. D'après eux, c'est Air British Columbia qui reprendra le flambeau, que le consommateur le veuille ou non. Il faut laisser s'établir un équilibre naturel, à mon avis.

Hier, j'ai essayé de coincer les représentants d'Air Canada et de leur faire dire si ces changements correspondaient tout simplement à l'horaire divers de la compagnie. La plupart des compagnies aériennes ont un horaire divers qui entre en vigueur à cette période-ci de l'année et se termine au mois de mai. Ils m'ont répondu d'une façon assez évasive, et à juste titre. Air Canada est maintenant une compagnie privée et les considérations financières revêtent une grande importance à ses yeux. Elle doit faire ses calculs en fonction des profits et des pertes.

Quoi qu'il en soit, comment saurons-nous si la politique d'ouverture des espaces aériens sera une réussite ou non, si nous leur imposons toutes sortes de contraintes et si nous ne les laissons pas voler de leurs propres ailes? C'est pourquoi je vous ai dit dans ma lettre d'intention qu'il faudrait prévoir un certain délai pour le recyclage, car c'est essentiel. Le recyclage nous donne l'occasion de nous demander si cette initiative est bonne ou mauvaise pour le pays. À en juger d'après les observations faites par M. Tadman, il pense à peu près comme nous. J'espère que cette réponse décousue vous donne une idée de notre opinion.

M. Comuzzi: Cela nous permet de connaître effectivement votre opinion. Vous dites en fait qu'à l'heure actuelle les compagnies aériennes canadiennes ne sont peut-être pas vraiment canadiennes et qu'elles ne servent peut-être pas les intérêts du Canada en général. Est-ce essentiellement cela que vous voulez dire?

M. Weir: Les possibilités existent. Les décisions politiques auxquelles j'ai fait allusion ont fait de Calgary une plaque tournante. Il faut reconnaître qu'en l'espace de 10, 15 ou 20 ans le lobby de Calgary, que je respecte d'ailleurs, a été beaucoup plus efficace et avait des assises politiques beaucoup plus fortes que le nôtre. Par conséquent, les décisions politiques qui ont été prises pour fixer l'endroit où les compagnies aériennes s'établiraient, où elles établiraient leur siège social, ont été prises en faveur de Calgary.

J'ai parlé des décisions économiques. C'est la région située au nord de Red Deer qui est le pivot de l'économie de la province. Ainsi, au cours de ma carrière pétrolière, j'ai pu constater qu'environ 80 p. 100 du commerce pétro-chimique

[*Text*]

to open in the Mackenzie Delta when that whole sedimentary basin is open for play. When we expanded Norman Wells, 80% of the finance necessary came through Edmonton. The whole natural flow was from Edmonton.

I looked at the routes when I was vice-president of the chamber seven or eight years ago. We were thinking of a container port of some significance. The routes of transportation for Edmonton make Edmonton the hub, because that is where the action is. Does that give you some insight?

Mr. Comuzzi: I appreciate that. Thank you so much, Mr. Weir.

Mr. Angus: Welcome, sir. I appreciate you coming before us this afternoon. I noticed with interest you did not take a dive on the first two questions; you answered them quite well.

• 1600

Let me go back to the whole question of recycling the legislation. At first I did not understand what you were getting at when you talked about a sunset clause. You really are talking about an agreement that has a specific term of time that provides for us to get out of it in the event that some of the negative scenarios come through, or some things occur that we did not anticipate. That is fine. We will take that as—

Mr. Weir: Before you go any further, my desire there for recycling was not so much to get out of it, but rather to bring it up to date with the changing times.

Mr. Angus: I am glad you clarified that, because that was not the message I was getting, but it does lead to my question—we have not as a committee talked about this matter—as to whether or not we should be building into the negotiating strategy of the government a mechanism that allows for ongoing modifications to whatever regime we enter into, or that we agree to put in place between Canada and the U.S.

Perhaps that is a rhetorical question that you can take back to your membership. Is there a mechanism that you can suggest that would allow, within the framework of what you are going to recommend, for us to do the modifications, as opposed to just saying okay, in five years we revisit it? Because we have heard time and time again that the last time it was opened up was back in the 1970s. I quite agree that is too long of a span given the changes in aviation within each country and between each country, and we have to have greater flexibility. Perhaps you want to comment on that.

[*Translation*]

venait de cette région. On va ouvrir un gigantesque champ pétrolier dans le Delta du Mackenzie, où tout le bassin sédimentaire est disponible. Lorsque nous avons agrandi Norman Wells, 80 p. 100 des fonds nécessaires venaient d'Edmonton. Tout le mouvement naturel se fait à partir d'Edmonton.

Il y a sept ou huit ans, lorsque j'étais président de la Chambre, j'ai examiné le réseau de transport. Nous songions à aménager un port à conteneurs assez importants. Le pays d'Edmonton est une plaque tournante en matière de transports, parce que c'est là que tout se passe. Est-ce que cette réponse vous donne une meilleure idée de la situation?

M. Comuzzi: Je l'apprécie. Merci beaucoup, monsieur Weir.

M. Angus: Soyez le bienvenu, monsieur. J'apprécie que vous soyez venu témoigner devant nous cet après-midi. J'ai remarqué avec intérêt que vous vous en êtes très bien sorti pour les deux premières questions.

Revenons en à la question du recyclage de la mesure législative. Je n'avais tout d'abord pas compris où vous vouliez en venir quand vous avez parlé d'une mesure de réexamen. Vous voulez certainement parler d'une entente prévue pour un temps défini, qui nous donne l'occasion d'en sortir au cas où elle aurait des conséquences néfastes ou au cas où elle donnerait des résultats que nous n'avions pas prévus. C'est très bien. Nous tiendrons cela pour. . .

M. Weir: Avant d'aller plus loin, je tiens à vous signaler que lorsque je parlais de recyclage, je ne parlais pas tellement de la possibilité de se retirer, mais je songeais plutôt à une mise à jour de l'entente, à la suite de l'évolution des circonstances.

M. Angus: Je suis bien aise que vous ayez donné cette précision, car ce n'était pas le message que je recevais; cela m'amène toutefois à poser la question suivante, le comité n'ayant pas abordé le sujet; pourriez-vous nous dire si nous devrions oui ou non prévoir dans la stratégie qui sera adoptée par le gouvernement pour les négociations, un mécanisme permettant d'apporter régulièrement des modifications à l'entente que nous pourrions conclure avec les États-Unis?

C'est sans doute là une question de pure forme que vous pouvez poser à vos membres. Dans le cadre des recommandations que vous allez faire, pouvez-vous nous suggérer un mécanisme qui nous permettrait d'apporter certaines modifications à l'entente au lieu de dire purement et simplement qu'on revienne sur la question dans cinq ans? C'est qu'on nous a dit et redit que le dernier examen remontait aux années 70. Je trouve, moi aussi, que c'est un trop long délai, compte tenu de l'évolution qui s'est produite dans le secteur de l'aviation dans chaque pays et de l'évolution des relations entre les deux pays. Il nous faut une plus grande liberté de manoeuvre. Vous avez peut-être des commentaires à faire à ce sujet.

[*Texte*]

Mr. Weir: I think the information pool that would be necessary to reach some logical system of recycling would be available simply by studying the many, many bilateral negotiations that have taken place, not just between Canada and the United States but all over the world. I think that probably all of the problems of evolving a good agreement could be found there.

I think too, though, it depends on how extensive an open skies agreement. . .if you take the hypothetical case and you go into an open skies agreement, how extensive is it? How much of the whole apple does it take? Because if you just go into one little segment—take open port—we discussed that earlier, as a segment and then you start recycling that, you might become so over-recycled that you do not know how to handle it. I think the agreement has to be all-encompassing, or just short of all-encompassing, in order to have an effective recycling process.

Mr. Angus: You made reference to the suggestion that the Canadian Chamber of Commerce have a representative at the table. We had suggestions in Calgary yesterday that the association of communities involved in airport promotion or promoting new city fares, that kind of thing, should have an observer at the table, someone who can quickly whisper in the ear of a negotiator: hang on, do not forget about us in this aspect. Is that really what you are looking for or suggesting here as an observer, rather than somebody who is actually sitting there as a negotiator?

Mr. Weir: No. I think it should be a negotiator, but recognizing that a half a loaf is better than no loaf, maybe observer status would be helpful. With privatization and these kinds of things taking place to the degree they are now, you need a substantial adviser at the negotiating table. That is what I had in mind.

Considering our membership in the chamber across Canada, it might well be that you would find an Albertan who would be nominated for such a role, but the process would be one where we think that any such nominee would help you immensely.

Mr. Angus: Would you also suggest that the nominee not be from any of the interest groups?

Mr. Weir: Absolutely.

Mr. Angus: Thank you, Mr. Weir. I appreciate your advice.

• 1605

Mr. Belsher: Mr. Weir, thank you for coming before us this afternoon. There has been general agreement among all parties appearing before us that the status quo is not satisfactory. It is too restrictive and it is out of date. You have certainly reiterated that too, in even just your letter of intent. We can have so-called liberalization and enhancement of the existing agreements that are there, or we can move to an open sky so that there are designated carriers that can go to any points within our two countries. We could even go further, we could even add cabotage to that.

[*Traduction*]

M. Weir: À mon avis, pour constituer la base d'informations nécessaires pour concevoir un système de recyclage logique, il suffirait d'étudier les innombrables négociations bilatérales qui ont eu lieu, pas seulement entre le Canada et les États-Unis, mais entre différents pays du monde entier. Je crois que c'est probablement là que l'on pourrait trouver la solution à tous les problèmes qu'il faut surmonter pour conclure une bonne entente.

Cela dépend toutefois aussi de la portée exacte d'une entente relative à l'ouverture des espaces aériens. . .à supposer que l'on arrive à une entente portant sur l'ouverture des espaces aériens, il faut se demander ce qu'elle comporte? Quelle partie du tout couvre-t-elle? En effet, si on s'intéresse uniquement à un petit segment, l'ouverture des aéroports, par exemple, dont nous avons déjà parlé, et si on commence à faire du recyclage pour cela, on risque d'avoir du recyclage à faire dans un nombre tel de segments que l'on ne saura plus que faire. Il faut que l'entente soit globale ou presque, pour que le système de recyclage puisse être efficace.

M. Angus: Vous avez suggéré d'inviter un représentant de la Chambre de commerce du Canada à la table de négociations. Hier, à Calgary, on nous a dit que l'association des agglomérations faisant de la promotion pour les aéroports ou en faveur de nouveaux tarifs, ou ce genre de choses, devrait avoir un observateur, quelqu'un qui puisse chuchoter quelques mots à l'oreille du négociateur, pour se rappeler à son bon souvenir de temps en temps. Suggérez-vous d'avoir un observateur plutôt que quelqu'un qui vous représente aux négociations?

M. Weir: Non. Il faudrait un négociateur mais mieux vaut peu que pas du tout et il serait peut-être alors utile d'avoir un observateur. Au rythme où vont les privatisations, il faut un bon conseiller à la table de négociations. C'est à cela que je songeais.

Compte tenu de la place que nous occupons au sein de la Chambre de commerce du Canada, il se pourrait très bien que l'on désigne un Albertain comme représentant, mais nous nous arrangerions pour choisir un candidat qui puisse vous être extrêmement utile.

M. Angus: Voulez-vous insinuer également que le candidat ne devrait représenter aucun des groupes d'intérêts?

M. Weir: Absolument.

M. Angus: Merci, monsieur Weir. J'apprécie votre conseil.

M. Belsher: Merci beaucoup d'être venu témoigner aujourd'hui, monsieur Weir. Tous les témoins qui ont comparu s'accordent à dire en général que le statu quo ne suffit pas. Il est trop limitatif et il est démodé. Vous avez certes réitéré cette affirmation, ne fût-ce que dans votre lettre d'intention. Nous pouvons libéraliser et renforcer les accords actuels ou nous pouvons adopter une politique d'ouverture des espaces aériens pour permettre à des transporteurs désignés d'assurer des liaisons entre n'importe quelles destinations de nos deux pays. Nous pourrions même aller plus loin, nous pourrions y ajouter le cabotage.

[*Text*]

If negotiations were to result in a more liberalized regime, with new routes becoming available to carriers, do you feel that should be part of the negotiating process? I mean, government–to–government. Or should we merely try to get a designation of how many points can be covered and then let the industry fill in the other slots? Do you have any thoughts on that process?

Mr. Weir: It is a matter of interpretation. I guess I will have to reverse the question and go to you: if you are talking about open skies, are you talking about open skies to everywhere? Are you suggesting that open skies should be restrictive to particular points?

Mr. Belsher: There is a wide variation of what open skies can mean. I think open skies can mean more points available with designated carriers, and that is part of the negotiating process. Cabotage is another part of it. I think an awful lot of people say do not get caught up on cabotage otherwise you might lose the ability to come up with any agreement. So it is left out there dangling with strong reservations about it. But there seems to be quite a bit of agreement coming forward from the various groups that have appeared before us that they certainly want more cities designated for airlines to fly to and not really designating what flag to be on the carriers.

My question is, should we try to see if we can negotiate it on that basis without designating the carriers and let the carriers then take up the opportunities that are presented to them?

Mr. Weir: Indeed, I think it should be left to the carriers as to where they want to go. In other words, a truly open skies type of thing. I have no doubt in my mind that Canadian carriers can compete in the local market against any foreign infringement at all. I think the world gets too complicated when you start designating, then you get into this high–bound process that we now have and bilateral, that type of thing which carries on forever and is not very effective. You know, you have lost the horse.

I really do think that in a true problem analysis, you should take a look and get some member of your committee or subcommittee to take a look, put the hypothetical case into. . .suddenly have cabotage. You know, what are some really practical. . . I mentioned one with the Chicago–Los Angeles type of thing. I think these are the kind of things that you need to look at, just in case cabotage is the red herring it has been suggested it was. If it is a party to talks bogging down and not being effective, then fine, defer it. But I really do not think it is. It will be interesting to see what these groups come up with.

Mr. Belsher: Within your organization, within the Edmonton Chamber of Commerce, will there be people who are representative of the various service sectors—i.e., the fire–fighting, mapping, crop–spraying, or any of those, would they be part of the chamber?

[*Translation*]

Si les négociations débouchaient sur une libéralisation du système, et si les transporteurs pouvaient assurer de nouvelles liaisons, pensez–vous que cela devrait être précisé dans le cadre des négociations? Je parle des négociations entre les deux gouvernements. Ou bien faudrait–il se contenter d'essayer de désigner le nombre de points qui peuvent être couverts et laisser à l'industrie le soin de s'occuper du reste? Avez–vous une idée à ce sujet?

M. Weir: C'est une question d'interprétation. Je vais devoir vous renvoyer la question, je suppose: quand vous parlez d'ouverture des espaces aériens, parlez–vous d'ouverture générale? Ou bien voulez–vous dire que cette ouverture devrait se limiter à certaines destinations?

M. Belsher: Cette notion d'ouverture des espaces aériens peut vouloir dire une foule de choses. Je pense que cela peut vouloir dire qu'un plus grand nombre de destinations seront ouvertes aux transporteurs désignés, et cette question fait partie des négociations. Le cabotage en fait partie également. Je crois qu'une foule de gens recommandent de ne pas se laisser leurrer en ce qui concerne le cabotage, sous prétexte que l'on risque de ne pas arriver à conclure un accord. Par conséquent, l'idée est lancée, mais avec de fortes réserves. On dirait par contre que les différents organismes qui nous ont envoyé des témoins s'accordent passablement à dire qu'il faudrait désigner davantage de destinations pour les lignes aériennes sans préciser vraiment sous quels pavillons les transporteurs doivent sillonner les airs.

Croyez–vous qu'il faudrait essayer de voir si on peut négocier d'une façon générale, sans désigner les transporteurs, en laissant le soin à ceux–ci de profiter des occasions qui s'offrent à eux?

M. Weir: Je crois qu'il faudrait laisser le soin aux transporteurs de décider où ils veulent aller. Autrement dit, il faudrait avoir une véritable politique d'ouverture des espaces aériens. Il ne fait aucun doute dans mon esprit que les transporteurs canadiens peuvent faire concurrence aux étrangers sur le marché local. À mon avis, cela devient trop compliqué quand on se met à désigner; on se trouve alors empêtré dans des discussions qui s'éternisent et qui ne donnent pas grand chose. On finit pas ne plus savoir où l'on va.

Je suis convaincu que quand on veut faire une véritable analyse des problèmes, il faut que vous et un membre ou l'autre de votre comité ou de votre sous–comité examine des cas concrets. . . Vous savez, il y a des questions pratiques. . . J'ai notamment parlé du cas de la liaison Chicago–Los Angeles. Je pense que c'est ce genre de chose qu'il faut examiner, au cas où le cabotage serait un faux–fuyant, comme on l'a prétendu. Si l'on se perd dans des discussions interminables, dans des discussions oiseuses, alors, attendez. Je ne pense pas que ce soit le cas. Ce sera intéressant de voir quelles idées vont lancer ces groupes.

M. Belsher: Y a–t–il parmi les membres de la chambre de commerce d'Edmonton des gens qui représentent différents secteurs de services, la lutte contre les incendies, la cartographie, la pulvérisation des cultures et ainsi de suite?

[*Texte*]

Mr. Weir: I am not trying to pass off this as a jest, but one of the things I requested of all of the people submitting briefs on this was that they not put them on their letterheads and they not sign them. I want an outpouring of their hearts. So I do not want them influenced by the association, organization or whatever. I want all of these seven groups to come in and allow me to do the writing and say to the minister, here are our concerns. Now, some of them are pie-in-the-sky types of things, but it was an outpouring of sincere-minded people, and that is what I was looking for. So I am afraid I cannot answer that. I could answer it, but I would just as soon not.

• 1610

Mr. Belsher: I am glad I asked you the question, because when the brief does arrive we will know that it does not have an attachment to a particular organization or a segment of the industry itself then.

Mr. Weir: I must tell you of a situation that came up yesterday. This chap who was working on this very sincerely said I cannot put it into writing—not that I do not trust you, but these things have a way of leaking. I said fine, I am on the phone, say what you like. So I took two pages of notes from him, so he did not put it in writing.

The Vice-Chairman: We are familiar with that sort of thing. Thank you very much, Mr. Weir. We appreciate your appearing in front of us, and we certainly would encourage you to get that brief to us as quickly as you possibly can. I know that you will write to the minister as well, which is fine, but we would certainly appreciate receiving it as quickly as possible.

Mr. Weir: You have my word on that.

Mr. Angus: Mr. Chairman, on that subject, obviously when we have completed our work we will make sure that our copy of your brief would go to the minister as well.

The Vice-Chairman: I think that would be an undertaking that all of us could very easily live with. So that would definitely be the situation.

Mr. Weir: Thank you very much. It has been a pleasure appearing before you.

The Vice-Chairman: Are the representatives from the Edmonton Regional Airport Authority here? Welcome, sir. I do not have a sheet with your name, and I apologize. Could you introduce yourself and your organization, please. I know it is the Edmonton Regional Airport Authority from your brief. We certainly appreciate it.

Mr. Ron Gilbertson (Executive Director, Edmonton Regional Airports Authority): Thank you. My name is Ron Gilbertson. I am the executive director of the Edmonton Regional Airports Authority. We are the body that has been created in the Edmonton area currently negotiating with the federal government and the City of Edmonton for the take-over of the Edmonton International Airport, the municipal airport, and a few other airports in the Edmonton area. It is

[*Traduction*]

M. Weir: Je n'essaye pas de faire passer cela pour une plaisanterie; j'ai notamment demandé à touts ceux qui présentent un mémoire de ne pas l'imprimer sur du papier à en-tête et de ne pas le signer. Je veux qu'ils disent tout ce qu'ils ont sur le coeur. Je ne veux donc pas qu'ils soient influencés par l'association ou l'organisme qu'ils représentent. Je tiens à ce que tous ces sept groupes viennent témoigner et me permettent de faire le rapport écrit et de dire au ministre quelles sont leurs préoccupations. Ces considérations manquent parfois un peu de réalisme, mais ce sont des gens sincères qui ont dit ce qu'ils avaient sur le coeur, et c'est ce que je voulais. Je ne peux malheureusement pas répondre à cette question. Je pourrais le faire, mais je préfère m'en abstenir.

M. Belsher: Je suis heureux que vous ayez posé la question, car lorsque le mémoire arrivera, nous saurons qu'il n'exprimera pas uniquement l'avis d'un organisme donné ni d'un segment donné de l'industrie.

M. Weir: Il faut que je vous parle d'un incident qui s'est produit hier. Il y a un type qui travaillait là-dessus qui m'a dit en toute sincérité qu'il ne pouvait pas mettre ses idées par écrit, pas parce qu'il ne me faisait pas confiance, mais parce qu'il y avait de gros risques de fuite, d'après lui. Je lui ai dit que c'était très bien, que j'étais au téléphone et qu'il pouvait dire ce qu'il voulait. J'ai pris deux pages de notes, ce qui l'a dispensé de coucher ses idées sur papier.

Le vice-président: Nous sommes au courant de ce genre de situation. Merci beaucoup, monsieur Weir. Nous apprécions votre témoignage et nous vous encourageons à nous remettre le mémoire en question aussi rapidement que possible. Je sais que vous écrirez également au ministre, ce qui est bien, mais nous serions heureux de le recevoir le plus tôt possible.

M. Weir: Vous avez ma parole.

M. Angus: Monsieur le président, à ce propos, lorsque nous aurons fini, nous veillerons à ce que notre copie de votre mémoire soit remise au ministre également.

Le vice-président: Je crois qu'aucun d'entre nous n'a la moindre difficulté à prendre un tel engagement. Nous le ferons.

M. Weir: Merci beaucoup. J'ai été ravi d'avoir l'occasion de témoigner devant vous.

Le vice-président: Les représentants de l'administration de l'aéroport régional d'Edmonton sont-ils là? Soyez le bienvenu, Monsieur. Je n'ai pas votre nom sur papier, et je vous prie de m'en excuser. Pourriez-vous vous présenter, vous et l'organisme que vous représentez? Je sais qu'il s'agit de l'administration de l'aéroport régional d'Edmonton, d'après votre mémoire. Nous apprécions votre présence.

M. Ron Gilbertson (directeur général, Administration des aéroports régionaux d'Edmonton): Merci. Je m'appelle Ron Gilbertson. Je suis directeur général de l'administration des aéroports régionaux d'Edmonton. Notre organisme, qui représente la région d'Edmonton, est actuellement en train de poursuivre des négociations avec le gouvernement fédéral et la ville d'Edmonton en vue de la reprise de l'aéroport international d'Edmonton, de l'aéroport municipal et de

[*Text*]

intended that the authority will become the operator of all the major airports in the Edmonton area, hopefully within the next year.

I would like to thank you for giving us the opportunity to make a presentation today. I think many of the groups... You have heard the same story on a number of occasions today, so I will try to keep the presentation fairly brief, and draw on some points that we think are fairly important.

Number one, just putting things in context, from the point of view of our authority, we have a dual mandate: one is to represent the best interests of the region, and the second one is to run a good airport system. From that standpoint, our primary consideration is the passenger and trying to provide the greatest convenience and service to the passenger. From the point of view of the authority, and we are becoming more and more involved in dollars and cents these days, it is to generate as much traffic as we can for the Edmonton region. Indirectly, we assume that has very significant economic development opportunities. Therefore our role is to see how successful we can make the airports in Edmonton.

In looking at the material that was put out by the committee, there is some discussion of the objectives of the negotiations. My background is economics, and one of the first things I was taught in university was that transportation is a derived demand, and that people do not fly from here to Toronto to watch the movie on the airplane or enjoy the cuisine; it is part of another type of experience, whether it is a business trip or visiting friends and relatives.

So from that standpoint, I think our number one concern is that the purpose of the transportation system is to serve the people who are using the system, rather than the system itself. If we are looking at other modes, the purpose of CN Rail is not to create employment in the railway industry, but to serve the economy of Canada. So that is the number one objective we have been addressing.

• 1615

The second thing we have considered is the fact that it is recognized that the future holds certain dangers for the Canadian airline industry, and we are very aware of that fact. But on the other hand, putting this into some sort of perspective, the feeling in Canada historically is that the international air negotiations have been conducted primarily in the best interests of the carriers, without sufficient consideration of the interests of the travelling public. That is a fairly widespread perception.

Another aspect that has to be kept very much in mind is that the interests of the carriers are not always synonymous with the interests of the communities and the travelling public. If you like, perhaps we can discuss that aspect in greater detail.

[*Translation*]

quelques autres aéroports de la région. L'administration compte se charger de tous les grands aéroports de la région d'Edmonton d'ici l'année prochaine, c'est du moins ce que nous espérons.

Je tiens à vous remercier de nous avoir donné l'occasion de venir témoigner aujourd'hui. Je crois qu'une bonne partie des organismes... Vous avez entendu la même histoire à plusieurs reprises aujourd'hui; j'essaierai donc d'être relativement bref et d'aborder quelques points que nous jugeons passablement importants.

Pour situer un peu le contexte, je tiens tout d'abord à expliquer que la mission de notre administration est double: elle est chargée d'une part de défendre les intérêts de la région et d'autre part d'administrer un réseau d'aéroports efficaces. C'est pourquoi nous nous préoccupons d'abord des passagers; nous essayons donc de leur offrir le plus de facilités et le meilleur service possibles. Sur le plan concurrentiel, l'administration, qui doit tenir compte de plus en plus de considérations d'ordre financier, s'efforce d'attirer le plus de trafic possible dans la région d'Edmonton. Nous partons du principe que nous créons ainsi indirectement d'excellentes possibilités de développement économique. Notre rôle consiste par conséquent à essayer de faire marcher le mieux possible les aéroports d'Edmonton.

En examinant les documents publiés par le comité, j'ai constaté qu'on y parlait des objectifs des négociations. J'ai reçu une formation d'économiste et une des premières choses que l'on m'a apprise à l'université, c'est que les transports constituent une demande dérivée et que l'on ne prend pas l'avion pour aller à Toronto pour voir un film dans l'avion ni pour bien manger; le déplacement fait partie d'un autre genre d'expérience, qu'il s'agisse d'un voyage d'affaires ou d'aller rendre visite à des amis ou à des membres de sa famille.

Aussi, nous nous préoccupons davantage de la qualité et de l'efficacité du service pour les usagers que de l'importance intrinsèque du réseau de transport. Prenons par exemple un autre mode de transport: nous constatons que l'objectif de CN Rail n'est pas de créer des emplois dont le secteur ferroviaire, mais de favoriser l'épanouissement économique du Canada. C'est donc le principal objectif, dans notre esprit.

Nous avons aussi considéré un autre aspect de la question, le fait, généralement admis, que l'avenir des compagnies aériennes canadiennes est compromis; nous en sommes parfaitement conscients. Par contre, pour situer la question dans un certain contexte, on a toujours eu l'impression au Canada que les négociations internationales concernant les transports aériens ont toujours été menées de façon à défendre avant tout les intérêts des transporteurs, sans tenir suffisamment compte des intérêts des voyageurs. Ce sentiment est pas mal généralisé.

Il y a un autre point qu'il ne faut pas perdre de vue, c'est que les intérêts des transporteurs ne concordent pas toujours nécessairement avec ceux des collectivités et des voyageurs. Nous pouvons peut-être pousser la réflexion un peu plus loin, si vous voulez.

[*Texte*]

In any type of bilateral negotiation, such as we have now, our view is that the air routes being awarded are really in joint custody. On the one hand, they are an asset to the airline that has been awarded the route; but on the other hand, they are very much an asset of the communities at either end of the route. Both parties have to be taken into consideration.

When you are looking at trying to balance these interests you have to address the fundamentals, which include the fact that the purpose of the transportation system is to serve the economy and the people using it. That has to be the primary consideration. You have to give consideration to the interests of the Canadian airlines and to mitigate any dangers to them, but those interests cannot be allowed to override those of the travelling public.

A question was asked earlier about why we cannot just award routes or get into a process. I have been negotiating with Ottawa for three years now and am very cynical about any automatic process. To be blunt, I do not believe such a process would ever exist and I have been involved in negotiating for a number of years.

The second issue involves this whole consideration of awarding specific routes. I do not think people have truly appreciated how much the aviation market and air travel demand are changing.

I have given you a figure for our presentation, and figure one is interesting. If you go back ten years, the number one market out of Edmonton was Calgary. We had almost 800,000 passengers a year travelling between here and Calgary, and it was our number one route by a factor of at least two. If you look at the situation today, you will see that it has changed dramatically. Traffic to Calgary is down by more than half, and it is now our third-ranked route. If you look at the situation in relative terms, our traffic to a market such as Toronto has tripled since 1974, our traffic to a destination such as Calgary has gone down, and a medium-range market like Vancouver has stayed essentially flat.

What this really means is that the situation reflects some very important changes in our economy. Ten or fifteen years ago the Alberta economy was so hectic that it was internally focused and you could not handle the business that was coming out of Alberta. With the recession and with people realizing the dangers associated with the boom-and-bust economies, we have seen a very determined effort at diversification. One of the results of that effort is what you see today, in that our number one route is to Toronto, our number two route is to Vancouver, and the third route is to Calgary. That situation is continuing. It is a very dynamic situation, which we have to be able to reflect.

[*Traduction*]

Dans toutes les négociations bilatérales du genre de celles qui se poursuivent actuellement, les lignes aériennes qui seront attribuées constituent à notre avis un patrimoine commun. D'une part, elles constituent un capital pour la compagnie aérienne à laquelle elles ont été attribuées, mais d'autre part, elles constituent incontestablement un atout pour les collectivités qui se trouvent aux deux extrémités de la ligne. Il faut tenir compte des intérêts des deux parties.

Quand on s'efforce de faire la part des choses, il faut tenir compte des considérations fondamentales, notamment du fait que le réseau de transport doit être au service de l'économie et des usagers. C'est ce qui doit primer. Il faut faire entrer en ligne de compte les intérêts des compagnies aériennes canadiennes et essayer d'atténuer les risques qu'elles courent, mais il faut éviter à tout prix que ces intérêts passent avant ceux des voyageurs.

On a demandé tout à l'heure pourquoi nous ne pouvions pas tout simplement attribuer des routes ou adopter un système automatique. Je négocie depuis trois ans avec Ottawa et je suis très cynique en ce qui concerne un système automatique. Je dirai sans détours que je ne crois pas que nous ayons jamais un tel système, et je participe à des négociations depuis plusieurs années.

Il y a ensuite toute la question de l'attribution des routes. Je ne crois pas que les gens se rendent vraiment compte de l'ampleur de l'évolution de la demande dans le domaine de l'aviation et des voyages aériens.

Je vous ai donné un chiffre pour notre mémoire; le premier chiffre est intéressant. Il y a une décennie, la principale destination à partir d'Edmonton, c'était Calgary. Il y avait près de 800,000 passagers par an entre Edmonton et Calgary, et c'était notre route principale; le taux de fréquentation était au moins le double de celui des autres. À l'heure actuelle, la situation a changé considérablement. Le nombre de voyageurs à destination de Calgary a diminué de plus de moitié et cette destination se situe maintenant au troisième rang. Si l'on veut faire des comparaisons, on constate que le trafic à destination de Toronto a triplé depuis 1974, alors que le nombre de passagers voyageant d'Edmonton à Calgary a diminué et qu'il est pratiquement demeuré inchangé sur des trajets de longueur moyenne comme celui d'Edmonton à Vancouver.

Tous ces chiffres montrent en réalité que notre économie a subi de profonds changements. Il y a 10 ou 15 ans, la province de l'Alberta était tellement prospère sur le plan économique qu'elle était repliée sur elle-même et que l'on arrivait pas à suivre. À cause de la récession et parce que les gens ont pris conscience des dangers inhérents à l'alternance de périodes de forte expansion et de périodes de profondes récessions économiques, on a essayé résolument de diversifier l'économie. Le résultat des courses, c'est qu'à l'heure actuelle, la route principale est celle de Toronto, puis c'est la route de Vancouver qui vient en deuxième position et enfin celle de Calgary qui se situe au troisième rang. Et cette tendance continue. Il s'agit d'un processus extrêmement dynamique qui se réflète dans les statistiques.

[*Text*]

Any discussions occurring today and any negotiations that will be occurring next year are not looking at the situation today. They have to be dynamic and look at the next 10 to 20 years and we are looking at some equally dramatic changes that are coming in the next 10 to 20 years.

It takes four hours to fly to Toronto from Edmonton and four hours to fly to Los Angeles, if we had a non-stop flight, which we do not. But if I am a businessman looking for new market opportunities and have a certain amount of time and money to spend on marketing, I am much more oriented towards going to California, which has a market double that of the entire Canadian market.

So while I think there is some concern about Canadian unity and the fact that we may have trade flows going south-north as opposed to east-west, that is a reality. We have a free trade agreement, and if we are going to look for its benefits we will see that this is going to develop.

We are also seeing a very major push in Alberta toward a global economy. In particular, Edmonton, which we are familiar with, is now becoming a world-class market and a centre for biotechnology, medical research, computers, materials testing, and electronics.

The one thing we have learned in this regard is that these markets are so vast and the cost of developing them is so great that you must have a world market. You cannot say we are going to serve just western Canada, or just Canada and North America. If we are going to serve those markets we will have to have a transportation system that is compatible with them. So one of the things we are very much looking for is being able to tailor the transportation system to match the actual flow of traffic.

• 1620

In terms of the implications of airline services, we are looking for an aviation system that is going to parallel the needs of the user. Given free trade and the size of the market and the change in our economy, we are going to need better access to U.S. markets, and that is going to result in more north-south flows.

The second thing we are going to need is better access to world markets. I have some very real concerns about the ability of Canadian carriers to serve world markets. One of the options we may may have to look at is utilizing the American airline system in order to access world markets.

We sat back and said all right, if that is what we need, how can we best achieve it? We have not looked at this in the detail you will, and we are not experts in this area, but basically we see it boiling down to two broad options. One is that we can try to preserve a national air transportation system that is independent of the other areas, or we can look at it on a more North American basis—much like you are seeing in Europe right now—looking at a North American air network.

[*Translation*]

Les discussions qui se poursuivent à l'heure actuelles et les négociations qui seront entamées l'année prochaine ne doivent pas être basées sur la situation actuelle. Il faut faire montre d'un certain dynamisme et songer à ce qui se passera dans une dizaine ou une vingtaine d'années; il y a encore des changements tout aussi importants qui nous attendent.

Il faut quatre heures pour aller de Toronto à Edmonton par avion et quatre heures pour aller à Los Angeles, à supposer qu'il s'agisse de vols sans escales, ce qui n'est pas le cas. Un homme d'affaires qui cherche de nouveaux débouchés et qui a un certain temps et une certaine somme d'argent à consacrer à la mise en marché est bien plus enclin à aller en Californie, une région qui offre un marché deux fois plus étendu que tout le marché canadien.

On a beau être inquiet au sujet de l'unité canadienne et redouter que les échanges commerciaux se fassent en direction sud-nord au lieu de se faire en direction sud-ouest, c'est la réalité. Nous avons signé un accord de libre-échange et si nous essayons de voir les avantages qu'il présente pour nous, c'est le sens dans lequel nous verrons la situation évoluer.

Nous constatons par ailleurs qu'il existe actuellement en Alberta une tendance très marquée vers une économie globale. C'est le cas d'Edmonton, que nous connaissons bien; Edmonton devient un marché de classe mondiale et un centre dans le domaine de la bio-technologie, de la recherche médicale, de l'informatique, des essais de matériaux et de l'électronique.

Ce que nous vous avons appris à cet égard, c'est que ces marchés sont tellement vastes et que les frais de développement sont tellement élevés qu'il faut absolument un marché mondial. On ne peut pas dire qu'on va se contenter de désservir l'ouest du Canada, ou uniquement le Canada et l'Amérique du Nord. Si nous voulons désservir ces marchés, il nous faudra un réseau de transport compatible. Par conséquent, nous nous efforçons de trouver un moyen d'adapter le réseau de transport aux besoins réels.

Sur le plan des services aériens, nous nous efforçons d'établir un réseau allant de pair avec les besoins des usagers. Compte tenu du libre-échange et de la taille du marché ainsi que de l'évolution que subit notre économie, nous allons avoir besoin d'un accès plus facile aux marchés américains, et c'est ce qui va accroître le traffic en direction nord-sud.

Il va falloir par ailleurs faciliter l'accès aux marchés mondiaux. J'ai de très gros doutes sur la capacité des transporteurs canadiens de desservir les marchés mondiaux. Pour avoir accès à ces marchés, il se peut très bien que nous devions envisager d'utiliser le réseau aérien américain.

Nous nous sommes effectivement demandé quelle serait la meilleure solution, si c'est nécessaire? Nous n'avons pas étudié la question aussi minutieusement que vous le ferez et nous ne sommes pas experts dans ce domaine, mais nous pensons qu'il existe essentiellement deux grandes possibilités. On peut d'une part envisager de préserver un réseau de transport aérien national indépendant des autres secteurs; d'autre part, on peut envisager la question dans une perspective davantages nord-américaine; on peut envisager la création d'un réseau aérien nord-américain, en s'inspirant de ce qui se passe en Europe à l'heure actuelle.

[*Texte*]

Looking at the Canadian option, I think everybody agrees that we have a good airline system in Canada. It has served the country well up until now, but we are looking at a very dramatic change in the way travel patterns will be in the future and in the economics of the industry. We are asking if it is going to serve us in the future. One of the very real concerns we have is that Canada has devolved into a duopoly. I am convinced, and there are very concrete examples of this, that this duopoly has not resulted in the best service and has not resulted in true competition. That is a very real concern of ours.

Second, we believe that in the current situation Canadian carriers are ill-suited to serve many of the United States markets we are looking at. We are finding in Edmonton's case that the majority of our traffic, or a very significant percentage of it, is not going to what we consider the major hub. If you are going to Denver or Los Angeles it is one thing to get a direct service there, but if you are going to San Mateo or Albuquerque or Little Rock, Arkansas, how do you get there? Inevitably, you are going to end up going through an American hub. If we are going to access those points in the United States, then we are going to need the best access we can get into American hubs. Canadian carriers, because of cabotage and because of other factors, are just not well suited to develop in United States hubs.

The second thing is that it is not feasible to service on a cabotage basis. Personally, I believe that cabotage is a red herring in this whole negotiation. As the previous speaker said, Air Canada may get beyond rights from Denver to Los Angeles, but when United Airlines and all the other airlines are offering sixty frequencies a day, a Canadian carrier coming and offering two flights a day is not going to make any significant market penetration.

I believe the same is true in Canada. When you have eight non-stops a day between here and Toronto from major Canadian airlines, with a lot of that traffic connecting beyond within Canada, I do not think it is realistic. It is an overreaction to say an American carrier is going to come in and by offering one flight that continues on, all of a sudden it is going to scoop the Canadian market. If you will recall, Air Canada fought very hard in the Canada-U.K. bilaterals to get cabotage rights between the U.K., India, and Singapore. The market never materialized—they pulled out of those markets.

We are also looking at first-rate global access in the future. The other day I developed a chart—I am sure you are familiar with this. In figure two we looked at the Canadian airline industry in relation to the total world airline industry. On the basis of revenue, right now Air Canada is the eighteenth largest carrier in the world. Canadian is the 23rd largest carrier in the world and if you put them together, the whole Canadian airline industry together would still be the

[*Traduction*]

En ce qui concerne l'option «canadienne», tout le monde s'accorde à dire, je crois, que nous avons un bon réseau aérien. Il a bien desservi le pays jusqu'à présent mais il ne faut pas oublier que les habitudes en matière de voyage et la situation financière de ce secteur évolueront considérablement. Nous nous demandons s'il répondra encore à nos besoins. Ce qui nous préoccupe au plus haut point, c'est que le Canada est devenu une duopole. Je suis convaincu, et il y a des exemples très concrets qui le prouvent, que cette duopole n'a rien fait pour améliorer le service ni pour favoriser la véritable concurrence. C'est une question qui nous préoccupe énormément.

Nous pensons par ailleurs que pour le moment, les transporteurs canadiens ne sont pas bien placés pour desservir la plupart des marchés américains qui nous intéressent. Dans le cas d'Edmonton, on constate que le gros du traffic, ou un très fort pourcentage, n'est pas dirigé vers un endroit que nous considérons comme la principale plaque tournante. C'est déjà une chose d'avoir un vol direct à destination de Denver ou de Los Angeles, mais comment faire pour aller à San Mate, à Albuquerque ou à Little Rock, dans l'Arkansas? On finit inévitablement par atterrir dans un aéroport américain qui sert de plaque tournante. Si nous voulons avoir accès à ces destinations américaines, il va falloir avoir le meilleur accès possible aux aéroports américains qui servent de plaques tournantes. En raison du problème du cabotage et d'autres obstacles, les transporteurs canadiens ne sont pas bien placés pour desservir les aéroports—pivots américains.

Il n'est d'ailleurs pas possible d'assurer un service par voie de cabotage. Je trouve personnellement que le cabotage est un faux-fuyant dans ces négociations. Comme l'a dit quelqu'un qui a parlé avant moi, si Air Canada pourrait outrepasser ses droits sur la ligne de Denver ou à Los Angeles, une compagnie aérienne canadienne ne fera certainement pas une pénétration importante sur le marché en offrant deux vols par jour alors que United Air Lines et toutes les autres compagnies offrent 60 vols par jour.

Je crois que le même raisonnement est valable pour le Canada. Quand on pense que les grandes compagnies aériennes canadiennes offrent huit vols sans escale par jour entre ici et Toronto et qu'une bonne partie des passagers prennent une correspondance à une autre destination au Canada, on voit que ce n'est pas réaliste. Il est exagéré de prétendre qu'un transporteur américain qui vient nous offrir un vol qui assure toute la liaison va s'emparer du marché canadien. Souvenez-vous qu'Air Canada s'est battu avec acharnement pour obtenir les droits de cabotage entre le Royaume-Uni, l'Inde et Singapore, lors des négociations bilatérales entre le Canada et le Royaume-Uni. Eh bien la société a renoncé à ces marchés.

Nous essayons aussi d'avoir dorénavant un accès global extrêmement aisé. L'autre jour, j'ai mis au point un graphique; je suis sûr que vous êtes au courant. Dans le graphique numéro 2, nous avons fait une comparaison entre l'aviation commerciale canadienne et l'aviation commerciale mondiale. D'après les recettes, Air Canada se situe actuellement au dix-huitième rang à l'échelle mondiale. Canadian occupe la vingt-troisième place et si on fait le total

[*Text*]

eleventh largest carrier in the world. It is still going to be a small player in the total world scene.

If we are looking for top-notch access to global markets, I do not believe it is feasible that we will see that coming out of Canadian carriers. In fact, if you look at the retrenchment that has taken place in the last year, we are finding a limited access now to certain hubs in Europe and that is about it.

The other thing we find with the current system is that phoning a travel agent right now and trying to get service to the United States is very difficult. In Edmonton, in spite of the fact that Air Canada is pulling out of the market, phone up an American carrier and try to book a flight to any point in the United States right now. They are running at record load factors out of Edmonton in what is supposed to be in a recession. One of the principles might be if it isn't broke, don't fix it, but in our case we feel it is broke.

• 1625

The other option of an integrated North American system has major challenges for Canadian carriers, but we see some very significant benefits in this. Number one is increased access to U.S. hubs, which we think is going to be important to serve the full-scale U.S. market. The second thing is that increased competition on those routes will be beneficial. Within Canada we see the threat of competition as being equally important in providing good fare levels.

If you go to the States right now and look at virtually any major market, it is unusual that you will find more than two major carriers there, just because of the dynamics of the airline industry. What has kept those markets clean is the threat of competition. If fares increase beyond a certain point, or if the service deteriorates, they create a market opening for another carrier. In Canada we no longer have that threat. Wardair was very effective in providing that threat. They were bought out at $16 a share when their shares were selling on the market for $8. I think we need the threat of competition in Canada.

Cabotage may or may not be an issue. I do not believe it is a realistic issue. I do not think that should be a make-or-break for the negotiations. I do not think it is really the case. I think it was cleverly inserted in some of the previous negotiations because they realized the difficulty in dealing with that issue.

The implications for the Canadian airline industry—what are they if we went for this? From our standpoint, it is difficult for the Canadian carriers to compete on transborder routes. I just quoted a situation where Air Canada announced

[*Translation*]

des recettes des deux compagnies, l'aviation commerciale canadienne ne se situe qu'au onzième rang. Cela signifie qu'elle n'aura pas beaucoup de poids sur la scène mondiale.

Nous essayons d'avoir un accès de premier rang aux marchés mondiaux mais je ne crois pas qu'il soit possible que les transporteurs canadiens puissent en profiter. En fait, si l'on considère le recul qui s'est produit au cours de l'année écoulée, on constate que l'accès à certains aéroports plaques tournantes d'Europe s'est plutôt restreint.

L'autre problème, c'est que sous le régime actuel, il est très difficile d'obtenir une réservation sur un vol à destination des États-Unis en s'adressant à une agence de voyages. Même si Air Canada se retire du marché, vous pouvez toujours essayer d'appeler le bureau d'une compagnie aérienne américaine à Edmonton et de faire une réservation sur un vol à destination de n'importe quelle ville américaine. Il y a un nombre record de voyageurs qui partent d'Edmonton vers les États-Unis, alors qu'on est censé être en période de récession. Certains ont pour principe de ne pas réparer ce qui est cassé. Pour nous, le système est fichu.

L'autre possibilité, qui consiste à créer un réseau nord-américain intégré, pose un sérieux défi aux transporteurs canadiens, mais cette solution offre à nos yeux de très gros avantages. Le premier, c'est qu'elle facilite l'accès aux aéroports américains qui servent de plaques tournantes, ce qui est important pour avoir accès à la totalité du marché américain. Le second, c'est que l'intensification de la concurrence sur ces routes aura des effets bénéfiques. La menace de la concurrence est un élément qui contribue à inciter les compagnies canadiennes à fixer des tarifs raisonnables.

On peut aller voir ce qui se passe aux États-Unis à l'heure actuelle, sur n'importe quel marché important; il est rare d'y trouver plus de deux compagnies aériennes importantes, simplement à cause de la dynamique de l'aviation commerciale. Si ces marchés sont demeurés sains, c'est grâce à la menace de la concurrence. Quand les tarifs dépassent un certain niveau ou que la qualité du service se détériore, cela crée une ouverture pour une autre compagnie. Au Canada, cette menace n'existe plus. Wardair jouait un rôle très important à cet égard. Les actions de cette compagnie ont été achetées au prix de 16$ l'action alors qu'elles étaient cotées à 8$. Nous avons besoin de la menace de la concurrence au Canada.

J'ignore si l'on va mettre la question de l'ouverture des espaces aériens sur le tapis ou non. Je ne crois pas qu'il soit réaliste de tenir des négociations à ce sujet. Il ne faudrait pas que l'on en fasse un élément décisif des négociations. Ce n'est d'ailleurs pas le cas, à mon avis. On a astucieusement mis la question sur le tapis dans certaines négociations antérieures parce qu'on se rendait compte de la difficulté que cela présentait.

Quelles seraient les conséquences pour les compagnies aériennes canadiennes si on optait en faveur de l'ouverture des espaces aériens? Nous trouvons que les transporteurs canadiens peuvent difficilement soutenir leur concurrence sur

[*Texte*]

that they are pulling out of L.A. But phone up American carriers flying to L.A. right now, and you have great difficulty getting a flight. So we are not making a situation any worse. We already have the problem.

The second thing is that it may force the Canadian carriers into a regional role. It might hurt our national pride, but that is what they are. Air Canada and Canadian are ranked right down there with South West Airlines and America West, which are regional carriers in the States, very successful regional carriers. South West is probably the most profitable airline in the United States, and has been for a number of years, but they fulfil a regional role within a North American context. I suggest that role will always be there for Canadian carriers, but I do not think it is reasonable, given the capitalization and size of the Canadian carriers, that we are going to see them being major players in the North American context, unless they associate with another airline. So we see an opportunity. I do not see a doomsday scenario for the Canadian industry in this case. But where is it going right now? Canadian and Air Canada have record losses. It is not a healthy industry under the current situation.

Our conclusions are that we have to stress as much as we can that the focus of the negotiations be primarily on what is good for the travelling public. The interests of the carriers have to be considered, but they cannot be allowed to predominate.

The second point is that I do not think that isolating the Canadian transportation system is the answer. Everything you hear about today is about more trade within North American and globalization. We have to have a transportation system that mirrors that, and we cannot try to isolate it from the national system.

Finally, you ask a lot of questions about pre-clearance and tariff regime. We have answered this very simply. We think we have to go to more of an integrated North American market with a minimum of restrictions, and that applies to all aspects of the market, whether or not we are talking about freedom of entry or double disapproval or whatever.

Those are very simple points. It is not an in-depth presentation, but I hope it provides you some comments that may be of use. So thank you very much.

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Gilbertson. Just one point, and it is not a point of argument. We are having trouble with definitions and cabotage. You mentioned the British negotiations. I think you would agree that is really not cabotage; that is what is referred to as the fifth freedom.

Mr. Gilbertson: The fifth or sixth freedom. You are right. I am incorrect on that. It makes the point that when a carrier tries to carry traffic beyond its local market, there are very great difficulties, whether or not it is between two

[*Traduction*]

les lignes transfrontières. J'ai dit qu'Air Canada se retirait du marché de Los Angeles. Essayez un peu de téléphoner au bureau d'une compagnie aérienne américaine qui assure la liaison avec Los Angeles et vous verrez qu'il est actuellement très difficile de réserver une place. On ne peut donc pas dire que nous aggravons la situation. Le problème existe déjà.

Par ailleurs, l'ouverture des espaces aériens risque de cantonner les compagnies aériennes canadiennes dans un rôle régional. Cela risque de porter ombrage à notre fierté nationale, mais c'est la vérité. Air Canada et Canadian sont maintenant placées sur le même pied que South West Airlines et America West, qui sont des transporteurs régionaux, qui font d'excellentes affaires d'ailleurs. South West est probablement la compagnie aérienne la plus rentable des États-Unis et ce, depuis plusieurs années; elle joue toutefois un rôle régional dans le contexte nord-américain. Je crois que les compagnies aériennes canadiennes pourront toujours jouer ce genre de rôle mais compte tenu de leur taux de capitalisation et de leur taille, je ne crois pas qu'il soit raisonnable d'envisager pour elles un rôle important dans le contexte nord-américain, à moins qu'elles ne s'associent avec une autre compagnie. Il y a donc une possibilité. Je ne crois pas que les jours de l'aviation commerciale canadienne soient comptés. Par contre, on se demande comment la situation va évoluer. Canadian et Air Canada ont enregistré des pertes record. L'aviation commerciale canadienne n'est pas en bonne santé à l'heure actuelle.

Nous en concluons qu'il faut insister le plus possible sur la nécessité de songer surtout aux intérêts des voyageurs dans le cadre de ces négociations. Il ne faut pas perdre de vue les intérêts des compagnies aériennes, mais il ne faut pas qu'ils prédominent.

Je ne crois pas que l'isolement soit une bonne solution pour le Canada. On entend parler sans cesse de multiplication des échanges dans un contexte nord-américain et dans un contexte mondial. Il faut un réseau de transport adapté à cette évolution et on ne peut pas essayer de s'isoler.

Vous posez beaucoup de questions sur le pré-dédouanement et le régime des droits douaniers. Nous avons répondu tout simplement. D'après nous, nous tendons vers une intégration du marché nord-américain avec un minimum de restrictions, et cela s'applique à tous les aspects du marché, qu'il s'agisse de liberté d'entrer ou de double désapprobation ou que sais-je encore.

C'est un exposé tout simple. Il n'est pas très approfondi, mais j'espère qu'il vous donne certaines indications utiles. Merci infiniment.

Le vice-président: Merci, monsieur Gilbertson. Encore une toute petite chose, et il ne s'agit pas de discussion. Nous avons des problèmes avec les définitions et avec le cabotage. Vous avez parlé des négociations britanniques. Vous devez admettre qu'il ne s'agit pas vraiment de cabotage; c'est ce qu'on appelle la cinquième liberté.

M. Gilbertson: La cinquième ou la sixième liberté. Vous avez raison. Je me suis trompé. Cela montre que lorsqu'une compagnie aérienne essaye de transporter des passagers au-delà de son réseau régional, elle éprouve de très grosses

[*Text*]

foreign countries. One of the big issues in Europe right now with 1992 is this. When you fly passengers from London to Frankfurt, is that going to be cabotage? Because it has gone from being a sixth freedom to something that maybe should be a cabotage, given the arrangements they have.

Mr. Comuzzi: You said Air Canada is pulling out of the Edmonton market.

Mr. Gilbertson: Out of the Edmonton to California market. That was made very clear to us yesterday.

• 1630

Mr. Comuzzi: But Air Canada is not pulling out of the Edmonton market.

Mr. Gilbertson: No, but they are in the transborder market. They have essentially given that up. We have been told, as of last night, that while some of these other cuts we have been talking about lately have a chance of being restored, the decision on the California market was final.

Mr. Comuzzi: You said that Air Canada is pulling out of the L.A. market.

Mr. Gilbertson: That is Edmonton–L.A.

Mr. Comuzzi: I will come back to the local airport authority. Now that my colleague is gone, I can speak freely and say how much I support it.

In your submission, you talked at great length about the economic community and the challenges that lie ahead for Edmonton and northern Alberta with respect to the global economy and to business that can be gained, how you and your group look ahead and accept the challenge.

I am sure you did not do it intentionally, but you left out something that some of us in this group are concerned about—the average person who lives in Edmonton, the average Canadian, the person who does not have any business interests but who wants to visit his family in other parts of Canada or to visit on holiday periods, or who may have to go to other centres for medical treatment. These are all things people leave the community for.

You did not give them any notice in this report. I know it is a prime consideration of yours—or I think it would be—under your local airport authority. I would like to give you the opportunity to comment on that group of citizens and ask you how your authority is viewing their needs, what you are doing with respect to those needs.

Mr. Gilbertson: That is a good point. From the standpoint of our presentation today, it was primarily oriented at transborder flows.

One of the interesting things about transborder flows as presently construed is that you are well aware of the difference between the charter operations and the scheduled. What has effectively happened is that most of the people travelling for non–business purposes are tending to go the charter route, and business is primarily concentrating on the scheduled services.

[*Translation*]

difficultés, que ce soit entre deux pays étrangers ou non. C'est un des gros problèmes qui se posent à l'heure actuelle en Europe, dans le contexte de l'Europe de 1992. Va–t–on considérer comme du cabotage le fait de transporter des passagers de Londres à Francfort? En faisant cela, on passe en effet d'une sixième liberté à quelque chose qui peut être considéré comme du cabotage, compte tenu des accords actuellement en vigueur en Europe.

M. Comuzzi: Vous avez dit qu'Air Canada se retirait du marché d'Edmonton.

M. Gilbertson: La société cesse d'assurer la liaison entre Edmonton et la Californie. On nous l'a dit très clairement hier.

M. Comuzzi: Mais Air Canada ne se retire pas du marché d'Edmonton.

M. Gilbertson: Non, mais ils s'intéressaient au marché transfrontière. Ils l'ont pratiquement abandonné. On nous a dit, hier soir, que si l'on reviendra peut–être sur certaines des coupures dont nous avons parlé récemment, la décision relative au marché californien était définitive.

M. Comuzzi: Vous avez dit qu'Air Canada se retirait du marché de Los Angeles.

M. Gilbertson: Il s'agit de la liaison Edmonton–Los Angeles.

M. Comuzzi: Je reviendrai à la question de l'administration de l'aéroport local. Maintenant que mon collègue est parti, je peux parler librement et dire combien je suis en faveur de cela.

Dans votre exposé, vous avez longuement parlé de la communauté économique et des défis qui attendent Edmonton et le nord de l'Alberta dans le contexte économique global, ainsi que des occasions d'affaires qu'il offre, et de la façon dont vous et votre groupe êtes tournés vers l'avenir et êtes prêts à relever ces défis.

Je suis sûr que vous ne l'avez pas fait exprès, mais vous avez négligé quelque chose qui nous intéresse beaucoup ici—l'habitant moyen d'Edmonton, le Canadien moyen, la personne qui n'a pas d'intérêts commerciaux mais qui veut aller rendre visite à sa famille dans d'autres parties du Canada ou voyager pour ses vacances, ou qui veut aller dans une autre ville pour recevoir des soins médicaux. Ce sont là des raisons pour lesquelles les gens quittent leur ville.

Vous ne les avez pas du tout mentionnées dans votre rapport. Je sais que c'est une de vos priorités—ou je pense que cela devrait l'être—dans le cadre des activités de l'administration aéroportuaire locale. Je voudrais vous donner l'occasion de parler de ce groupe de citoyens et vous demander ce que votre administration pense de leurs besoins, et ce que vous faites à propos de ces besoins.

M. Gilbertson: C'est une bonne remarque. Pour ce qui est de notre exposé aujourd'hui, nous l'avions orienté surtout sur les échanges transfrontaliers.

L'une des choses intéressantes à propos de ces échanges transfrontaliers tels qu'on les envisage à l'heure actuelle, c'est qu'il faut bien prendre conscience de la différence entre les vols nolisés et les vols réguliers. Ce qui se passe, c'est que la plupart des gens qui voyagent à des fins non commerciales ont tendance à utiliser des vols nolisés, et ceux qui voyagent par affaires empruntent surtout les vols réguliers.

[*Texte*]

Within Canada, I am not sure; I do not have a magic answer to this. I am not sure what is the interrelationship between service within Canada and transborder. I do not think it is a realistic threat to say that if we have an open skies or we have an integrated North American system, if you want to go from here to Vancouver you are going to go via Denver, or if you want to go from here to Toronto, you are going to go via Chicago.

If the markets are strong, which they are, then I think there will be good services. I see this thing as somewhat of a separate issue. We are looking toward the future. We are saying where our market is going to grow. I think we are going to see a lot of market growth.

That simple little figure I showed you initially shows there has been a very significant and very dramatic change in where people are travelling. That was not just business travel, that was for all reasons.

We are finding that people are tending to travel longer distances. Inevitably, that is going to involve the States.

Mr. Comuzzi: Do you have any concern about where we are going with respect to the costs of their air transportation, especially transborder costs, the cost to the average consumer with respect to what it is costing to fly today?

Mr. Gilbertson: I have seen conflicting evidence on that. One of the things I am concerned about, now that you bring it up, is that we are in a situation where in Edmonton we are very concerned about becoming captive to the carriers. This is partly because of our geographic location and partly because of the nature of the industry in Canada.

If we find that we have become served as the beyond point... Effectively, that is what Air Canada did to us yesterday; they said that there would be no through service to the California or U.S. market. We have to take the Super Shuttle down to Calgary, and go through there.

The evidence I have seen in the United States has shown that captive markets, as a result of deregulation, have tended to pay air fares at 10% to 15% above those of non-captive markets.

• 1635

The situation is that we have a duopoly in Canada. Air Canada serves Alberta via one hub and Canadian serves it by another. We have effectively blocked competition, and we are going to see those air fares increase.

I guess I am not as much of an economic nationalist as some people may be. If I am being ripped off, it really does not matter if it is by somebody in Toronto or somebody in New York. I am sorry, I am just not that way.

The fact is that our mandate here is to represent the travelling public. The airlines are very much capable of representing their interests, and they have done that very successfully over the last number of years. My job here today is saying that we have to find something that is going to offer the maximum amount of service to the travelling public, the maximum choice, the maximum number of destinations, frequencies, and the best price. I do not see that being

[*Traduction*]

À l'intérieur du Canada, je ne sais pas; je ne peux donner aucune réponse magique. Je ne sais pas quel rapport existe entre les services intérieurs et les services transfrontières. Je ne pense pas qu'il soit réaliste de nous menacer en disant que si nous avons une politique d'ouverture des espaces aériens ou un système nord-américain intégré, si l'on veut aller d'ici à Vancouver, il faudra passer par Denver, ou si l'on veut aller d'ici à Toronto, il faudra passer par Chicago.

Si les marchés sont solides, ce qui est le cas, je pense que l'on aura de bons services. Cela me paraît représenter un système distinct. Nous nous tournons vers l'avenir. Nous prévoyons les secteurs de croissance de notre marché. Je pense que nous allons voir une forte croissance du marché.

Ce simple petit graphique que je vous ai montré au départ montre qu'il y a eu un changement très important et très brutal dans les destinations des voyageurs. Il ne s'agit pas seulement de ceux qui prennent l'avion pour affaires, mais pour toute autre raison.

Nous constatons que les gens ont tendance à faire de plus longs trajets. Il est inévitable que cela englobe les États-Unis.

M. Comuzzi: Avez-vous des préoccupations à propos de ce qui nous attend en matière de coût du transport aérien, surtout du côté transfrontière, le coût pour le consommateur moyen par rapport au prix d'un billet d'avion à l'heure actuelle?

M. Gilbertson: J'ai vu des choses assez contradictoires là-dessus. L'une des choses qui me préoccupent, puisque vous en parlez, c'est que notre situation à Edmonton nous fait craindre que nous ne risquions de devenir l'otage de nos transporteurs. Cela est dû en partie à notre emplacement géographique et en partie à la nature des transports aériens au Canada.

Si nous constatons que nous sommes considérés comme une destination d'extension... En effet, c'est ce qu'Air Canada nous a fait hier; ils ont dit qu'il n'y aurait pas de service direct vers la Californie ou le marché américain. Nous devons prendre le Super Shuttle jusqu'à Calgary, et continuer ensuite.

Ce que j'ai constaté aux États-Unis, c'est que dans les marchés captifs résultant de la déréglementation, les tarifs sont de 10 à 15 p. 100 supérieurs à ceux des marchés non captifs.

Le fait est que nous avons, au Canada, un duopole. Air Canada dessert l'Alberta au moyen d'une plaque tournante, et Canadian en utilise une autre. Nous avons en fait bloqué la concurrence et nous allons voir les prix augmenter.

Je ne suis sans doute pas aussi nationaliste du point de vue économique que le sont certaines personnes. Si je me fais avoir, peu m'importe que ce soit par quelqu'un de Toronto ou de New York. Je suis désolé, je ne suis pas comme ça.

Le fait est que notre mandat ici est de représenter les voyageurs. Les compagnies aériennes sont tout à fait capables de défendre leurs propres intérêts et elles s'en sont fort bien tiré ces dernières années. Mon travail ici est de dire que nous devons trouver un moyen d'offrir le plus possible de services au public, le plus grand choix possible, le plus grand nombre possible de destinations, de départs, et les meilleurs prix. Je ne crois pas que cela soit compromis par l'ouverture de

[*Text*]

diminished by opening up the markets. I guess I have some real problems with economic protectionism; if you carry it too far, eventually it drags the whole thing down.

Just to digress for a second, economic impact studies of airports have tended to concentrate on the number of jobs created at the airport by the airlines. That is the minuscule part of it. That is like saying that the value of the Canadian National Railway Company a hundred years ago was that they created so many jobs building the railway. That is nonsense. The value of the CNR was that it opened up the west. The same thing applies to the transportation industry. We have to use it to maximize the efficiency of all our other industries.

Mr. Angus: Mr. Gilbertson, thank you for coming before us and thank you for sitting in most of the day to observe not only what your colleagues in Edmonton were saying, but also what we were saying. I detected some of that in your opening comments.

It may surprise you that I do not disagree with your last comment on the role of transportation. What it comes down to, from a philosophical point of view, is that we need to determine what is the appropriate mechanism to deal with that, whether it is the marketplace or whether it is some form of government intervention. Both can be considered extremes, and they both have lots of variations.

What reason did Air Canada cite for dropping the Edmonton–L.A. run? Did they give you any reason?

Mr. Gilbertson: The primary reason they gave us, aside from the fact that they are cutting right across the board, is that they are right now running a sterile leg between here and Calgary. If that is the case, and that flight was sharing a load factor for Calgary, they would in the best-case scenario have no more than a 50% load factor on a flight that is 150 miles long. The economics of running a half load jet over 150 miles are horrible. Because of the nature of that market, or the way they were serving the market, it was very uneconomical.

Mr. Angus: Just the Calgary–Edmonton leg?

Mr. Gilbertson: Right. I think that is one of the main points here. A lot of service is a result of airline decisions on how they want to provide that service. That is not necessarily in the interest of the carrier.

I will give you a perfect example. We have a route out of here from Edmonton and Calgary to Salt Lake City. It is a remnant from the days when Western was an airline. If you look beyond these statistics, easly 95% of the people who use that route are going beyond Salt Lake. They have no intention of going there. We find for example that many more people annually are going to Denver, which used to be the connecting hub for Western until they decided they could not compete there.

[*Translation*]

nouveaux marchés. J'ai beaucoup de mal à accepter le bien-fondé du protectionnisme économique. Si on le pousse trop loin, tout peut s'écrouler.

Pour faire une rapide digression, les études sur l'impact économique des aéroports ont tendance à se concentrer sur le nombre d'emplois créés à l'aéroport même par les compagnies aériennes. Cela n'est qu'une infime partie da la réalité. Cela reviendrait à dire que, il y a 100 ans, l'intérêt du Canadien National était de créer des emplois correspondant à la construction du chemin de fer. C'est absurde. La valeur du CN tenait dans le fait qu'il a ouvert l'ouest du pays. La même chose s'applique à l'industrie des transports. Nous devons l'utiliser pour maximaliser l'efficacité de toutes nos autres industries.

M. Angus: Monsieur Gilbertson, merci d'être venu ici et d'être resté ici la plus grande partie de la journée pour écouter non seulement ce que disaient vos collègues d'Edmonton, mais également nous-mêmes. Je m'en suis rendu compte dans votre déclaration d'ouverture.

Vous serez peut-être étonné que je ne sois pas en désaccord avec votre dernière observation sur le rôle des transports. Finalement, d'un point de vue philosophique, nous devons déterminer quel est le mécanisme approprié pour régler cette question, qu'il s'agisse des forces du marché ou d'une forme quelconque d'intervention gouvernementale. Les deux solutions peuvent être considérées extrêmes, et il existe toutes sortes de variantes.

Quelle raison Air Canada a-t-il donnée pour laisser tomber la liaison Edmonton–Los Angeles? Vous ont-ils donné une raison?

M. Gilbertson: La principale raison qu'ils nous ont donnée, en dehors du fait qu'ils pratiquent des coupures globales, c'est que le vol entre ici et Calgary ne leur rapporte rien à l'heure actuelle. Si tel est le cas, et si le vol partageait un facteur de charge pour Calgary, il n'aurait dans le meilleur des cas qu'un facteur ne dépassant pas 50 p. 100 pour un vol de 150 milles. Avoir un avion à réaction à moitié plein sur un trajet de 150 milles est quelque chose d'économiquement horrible. Vu la nature de ce marché, ou la façon dont ils desservaient le marché, cela n'était pas du tout profitable.

M. Angus: Simplement le tronçon Calgary–Edmonton?

M. Gilbertson: En effet. Je pense que c'est l'un des éléments principaux ici. Le service dépend beaucoup de la façon dont une compagnie aérienne décide de fournir ce service. Cela ne correspond pas nécessairement aux intérêts du transporteur.

Je vais vous en donner un parfait exemple. Nous avons une liaison qui part d'Edmonton pour Calgary et Salt Lake City. C'est une survivance de l'époque où Western était une compagnie aérienne. Si l'on regarde au-delà des statistiques, au moins 95 p. 100 des personnes qui empruntent cette liaison vont plus loin que Salt Lake. Ils n'ont pas l'intention d'aller là-bas. Nous constatons par exemple que beaucoup plus de gens vont chaque année à Denver, qui était la plaque tournante de Western jusqu'à ce qu'ils se soient rendu compte qu'ils ne pouvaient plus faire face à la concurrence là-bas.

[*Texte*]

The airlaines are funnelling people through a point—I think there would be a preferential point—where they have a very strong presence. If I were such an airline I would rather take passengers into an airport that I dominate than to an airport I do not dominate, because there is a chance of losing your traffic.

In those cases we have a restrictive regime. United Airlines has come up here saying that they would love to serve Edmonton from Denver, but the airlines consciously work to prevent that. The market is not working efficiently.

Mr. Angus: Also, just from your own words, the market is not responding to the needs of the passengers within the Canadian context. It is not my desire to travel from Thunder Bay to Toronto in order to go to Ottawa. I would rather go back to 1985, when I could fly from Ottawa to Thunder Bay direct. It made more sense. It was my choice; the market has now taken that choice away from me.

• 1640

Given the existence of the hubs in the States, and also given the testimony we have had before the committee that there are no slots available in most of the hubs for a Canadian carrier unless an American one is prepared to give one up, and there is also some doubt as to whether we could negotiate that within the open skies negotiations, because in a lot of cases those hubs and those slots are not controlled by a government agency in the States, they are owned privately by one of the carriers, who is not necessarily going to let somebody else in to steal away some of that traffic, we have a dilemma. With that situation, and even with any variation of open skies, we will not necessarily accomplish what you would like us to accomplish. And quite frankly, what the committee tends to agree with is that we find some way to allow more people to move north and south.

Mr. Gilbertson: I do not think the free markets are perfect. They tend to overreact to situations. I guess from our standpoint, just as when you looked at the free trade debate—and I know that is a very difficult political issue—when when you are dealing with a market that is 10 times your size, you can be overrun by it or else it can present a tremendous opportunity to you. Most of the other aggressive countries in the world would just love the opportunity. I think the same thing applies to us. We will take our chances in a free market situation.

The situation of Cargolux is one I was fairly heavily involved in. We had to fight unbelievably hard to get that flight in here.

I was dealing with somebody once on urban planning, and he said that the only reason for planners is to make people do what they do not want to do, otherwise the market would develop on its own.

[*Traduction*]

Les compagnies aériennes rassemblent les gens à un endroit donné—c'est le point qui leur convient le mieux—où ils ont une présence très forte. Si j'étais une telle compagnie aérienne, j'aimerais mieux amener des passagers à un aéroport que je domine, plutôt qu'à un aéroport que je ne domine pas, parce que je courrais un plus grand risque d'y perdre mes passagers.

Dans ces cas, nous avons un régime restrictif. United Airlines est venu ici nous dire qu'ils aimeraient desservir Edmonton à partir de Denver, mais les compagnies aériennes font un effort conscient pour empêcher cela. Le marché ne fonctionne pas de façon efficace.

M. Angus: En outre, d'après vos propres paroles, le marché ne répond pas aux besoins des passagers dans le cadre du contexte canadien. Ce n'est pas moi qui souhaite devoir passer par Toronto pour aller de Thunder Bay à Ottawa. J'aimerais mieux revenir à 1985, lorsque je pouvais aller directement d'Ottawa à Thunder Bay. C'était plus intelligent. C'est ce que je choisissais; le marché m'a maintenant retiré cette possibilité de choix.

Étant donné l'existence de plaques tournantes aux États-Unis, et étant donné également le témoignage que nous avons entendu devant ce comité, suivant lequel il n'y a pas de créneau disponible dans la plupart des plaques tournantes pour un transporteur canadien à moins qu'un américain ne soit prêt à en abandonner un, cela constitue un dilemme. On peut également se demander si nous pourrions négocier cela dans le cadre des négociations sur le ciel ouvert, parce que, dans de nombreux cas, ces plaques tournantes et ces créneaux ne sont pas contrôlés par un organisme gouvernemental des États-Unis, ils appartiennent directement à un transporteur, qui n'est pas nécessairement disposé à laisser quelqu'un d'autre lui voler une partie de son trafic aérien. Compte tenu de cette situation, et même avec une politique d'ouverture des espaces aériens, quelle qu'elle soit, nous ne pourrons pas nécessairement réaliser ce que vous voudriez que nous réalisions. Et, bien franchement, ce que le comité a tendance à penser, c'est qu'il faudrait trouver une façon de permettre à plus de gens de se déplacer vers le nord et le sud.

M. Gilbertson: Je ne pense pas que le libre-marché apporte des solutions parfaites. Il a tendance à réagir trop brutalement à certaines situations. Je pense, de notre point de vue, comme quand on envisageait le débat sur le libre-échange—et je sais que c'est une question politique très délicate—que quand il s'agit d'un marché dix fois plus gros que vous, il peut vous écraser ou bien vous offrir au contraire une occasion unique. La plupart des autres pays dynamiques du monde seraient ravis d'une telle possibilité. Je pense qu'il en va de même pour nous. Nous sommes prêts à prendre les risques requis dans le cadre du libre-marché.

Je me suis beaucoup occupé de l'affaire de Cargolux. Nous avons dû nous battre très très fort, pour obtenir ce vol.

Je traitais une fois avec quelqu'un à propos de planification urbaine qui me disait que la seule raison d'être des planificateurs c'est qu'ils forcent les gens à faire ce qu'ils ne veulent pas faire, sans quoi le marché pourrait se développer suivant ses propres lois.

[*Text*]

I am trying to think what is so terrible about letting the market decide what to do. I have a bias here, because I have been negotiating with Ottawa for a number of years now, and I am not convinced that all wisdom resides in Ottawa.

Mr. Angus: I will be quite honest with you, it does not reside in Ottawa. And in fairness, too—and I have said this before—bureaucracy can overdo it, and bureaucracy can leave in place things that do not make sense in an ever-changing world. We cannot stay still, we have to move forward, but it comes down to the question of in what direction and how we do it.

Mr. Gilbertson: To answer your question directly, the free market will not always give you what you want. My favourite popcorn is off the market now because there were not enough people buying it. The point is that then the restrictions on us are gone. If we can convince the carriers that there should be service on a particular route, from the point of view of an airport authority, for the first time in Canada, the communities will have the tools at their disposal to actively promote it. We can put facilities in place at the airport, we can work with the carriers. When we do that we want to be in a position that we do not run into another road-block. For example, if we find a carrier tomorrow, and there is a variety of programs we are looking at instituting here in Edmonton as part of the authority concept to stimulate traffic, we do not want to do all that and then find there is a brick wall there.

I have been around for a while now, and I am deeply cynical about any sort of automatic process for adding routes to the bilateral agreement or anything. It just does not work that way.

Mr. Angus: I am not sure it has ever been tried in the past. Anyway, let me leave that there.

Let me turn to your figure one. Why the increase to Toronto since 1983–84 where there has been a remarkable change in traffic? I assume that is Toronto as a destination, not Toronto as a hub and then they disappear into the other systems.

Mr. Gilbertson: I can relate to this from my personal experience. I used to be in the consulting business here with one of the major consulting firms in western Canada. From 1978 to 1981 you were turning people away. We did not even think about going outside of Alberta. The recession hit and we were all hurt very badly. In our case we wanted to develop expertise and we wanted to develop strong niches and high capability in various markets, but you could not justify that alone on the basis of the Alberta or the western Canadian market. If you were going to become the top in a particular area, you had to have a bigger market to support that. So we had a very conscious policy of broadening our client base, such that three years ago, when I left them, over half of our work was in eastern Canada. I think that has happened over and over again.

[*Translation*]

J'essaye de voir ce qu'il y a de si terrible à laisser le marché décider de ce qu'il faut faire. J'ai un préjugé à cet égard, parce que je négocie avec Ottawa depuis un certain nombre d'années, et je ne suis pas convaincu qu'Ottawa détienne toute la sagesse.

M. Angus: Je serai honnête avec vous, ce n'est pas le cas. Et, en toute justice—et je l'ai déjà dit auparavant—la bureaucratie peut exagérer, et la bureaucratie peut laisser en place des choses qui n'ont plus aucun sens dans un monde en pleine évolution. On ne peut pas rester immobile, il faut avancer, mais il s'agit de savoir dans quelle direction et comment on le fait.

M. Gilbertson: Pour répondre directement à votre question, le libre-marché ne vous donnera pas toujours ce que vous voulez. Mon maïs soufflé favori a disparu du marché maintenant, parce qu'il n'y avait pas assez de gens qui l'achetaient. En fait, avec un tel système nous ne sommes plus assujettis à des restrictions. Si nous pouvons convaincre les transporteurs qu'ils devraient assurer le service sur une liaison donnée, du point de vue de l'administration aéroportuaire, les communautés auront, pour la première fois au Canada, des outils à leur disposition pour en assurer activement la promotion. Nous pouvons mettre en place des installations à l'aéroport, nous pouvons collaborer avec les transporteurs. Et quand nous ferons cela, nous ne voulons pas rencontrer un autre obstacle. Par exemple, si nous trouvons un transporteur demain, il y a toute une série de programmes qui nous envisageons de mettre en place ici à Edmonton dans le cadre de notre programme d'encouragement à la circulation aérienne; nous ne voulons pas nous lancer là-dedans et constater ensuite qu'on frappe un mur.

Je m'occupe de ce genre de chose depuis un certain temps, et je me méfie beaucoup de tout type de processus automatique d'addition de liaisons aériennes à l'accord bilatéral, ou d'autre chose du genre. Cela ne fonctionne pas de cette façon.

M. Angus: Je ne sais pas si l'on a jamais essayé par le passé. Quoi qu'il en soit, laissons cela.

Passons maintenant aux statistiques. Pourquoi l'augmentation pour Toronto depuis 1983-1984 alors qu'il y a eu un changement remarquable dans la circulation aérienne? Je pense qu'il s'agit de Toronto comme destination, et non pas comme plaque tournante, de laquelle on verrait alors les passagers disparaître dans les autres réseaux.

M. Gilbertson: J'en ai moi-même fait personnellement l'expérience. Je travaillais comme expert-conseil pour une des plus importantes entreprises spécialisées de l'ouest du Canada. De 1978 à 1981, on refusait des gens. Nous n'envisagions même pas d'aller voir à l'extérieur de l'Alberta. La récession est arrivée et nous a tous frappés très durement. Dans notre cas, nous voulions acquérir une expertise, créer des domaines de spécialité et de compétences particulières sur différents marchés, mais on ne pouvait pas justifier cela en tenant compte simplement de l'Alberta ou de l'ouest du Canada. Si on voulait devenir les meilleurs dans un domaine donné, il fallait pouvoir s'appuyer sur un plus grand marché. Nous avons donc systématiquement essayé d'élargir notre clientèle, à un point tel que, il y a trois ans, quand j'ai quitté cette entreprise, plus de la moitié de notre travail se faisait dans l'est du Canada. Je pense que c'est quelque chose qui s'est répété bien souvent.

[*Texte*]

• 1645

I have talked to oil service firms in Alberta. They do not want to depend on it here. They want to develop markets in Russia and the Mid East, because they cannot afford the risk of dying because of another national energy program or whatever. So we are seeing a very conscious effort on the part of the province and the firms in Alberta to diversify the economy. Diversification here means more than just going from pumping oil to making plastic; it means broadening your customer base.

I think it is a very concious effort. It is undeniable that Calgary and Edmonton are both doing fairly well now. If you look at all the economic activities in those two cities, they are on par or above what it was in 1981, yet traffic is less than half. What is the reason for that? On the other hand, we are seeing some very real expansion of our traffic elsewhere. With a free trade success and the success of Canadian companies in exploiting the opportunities here, I think you will see the same pattern evolve with respect to the United States.

Mr. Angus: Just staying on this for a second, the shift away from Calgary is not because of Calgary hubbing. It is still really Edmonton-Calgary traffic that is now recorded as going elsewhere. Has there been a significant change in transportation patterns between Calgary and Edmonton that people are finding other alternatives? Obviously, it is not rail but bus or private vehicle.

Mr. Gilbertson: Those figures I showed you are O and D figures. That demonstrates the number of people going to Calgary for the purpose of going to Calgary. Actually, the number of passengers going to Calgary right now has probably increased over what it was in 1981. Right now, between here and Calgary, there are 1.9 million seats scheduled a year. A lot of those seats that used to be filled by people going to Calgary are now being filled by people going to Saskatoon, Vancouver, Los Angeles or wherever. It has been a reaction by the airline industry to funnel traffic through. I do not view that as being material to the discussions you have, but that is one of the problems we have, and there are some other reasons here in Edmonton why that has occurred. As I say, our focus has been on the trans-border situation.

We had an interesting exercise here with companies about two or three years ago. We did not look at what our current market was because oil production from conventional sources in Alberta is going to decrease in the next few years. We have pretty well maximized the utilization of our forest resources and our mining resources, so we are going to have to start replacing them if we are going to continue to have jobs in this province.

We asked the people in the community to identify the 50 firms that were going to create employment in Alberta 20 years from now. We talked to those companies, and by and large they were high-tech companies and knowledge-based

[*Traduction*]

J'ai parlé à des entreprises de services du secteur pétrolier de l'Alberta. Elles ne veulent pas être limitées à cette région. Elles veulent acquérir des débouchés en Russie et au Moyen-Orient, parce qu'elles ne peuvent pas courir le risque de disparaître à cause d'un nouveau programme énergétique national, par exemple. Nous voyons donc un effort conscient de la part de la province et des entreprises de l'Alberta en faveur d'une diversification de l'économie. La diversification, ce n'est pas seulement passer de l'extraction du pétrole à la fabrication de plastique. Cela veut dire élargir la clientèle.

Je pense que c'est un effort très conscient. Il est indéniable que Calgary et Edmonton se débrouillent très bien maintenant. Si on examine l'ensemble des activités économiques de ces deux villes, on atteint, ou peut-être même dépasse-t-on le niveau de 1981, alors que le trafic aérien est inférieur à la moitié de ce qu'il était. À quoi cela tient-il? Par contre, nous constatons une très réelle augmentation de notre trafic vers d'autres destinations. Si le libre-échange est une réussite et si les entreprises canadiennes arrivent à profiter des occasions qui leur seront ainsi offertes, je pense que l'on verra la même chose se produire pour ce qui a trait aux États-Unis.

M. Angus: Pour continuer sur ce sujet pendant une seconde, le fait de se détourner de Calgary ne tient pas à ce que ce serait une plaque tournante. C'est en fait le trafic Edmonton-Calgary qui se dirige maintenant ailleurs. Est-ce qu'il y a eu d'importants changements dans les modes de transport entre Calgary et Edmonton et les gens se déplacent-ils autrement? De toute évidence, ce n'est pas le train qu'ils prennent mais l'autobus ou l'automobile privé.

M. Gilbertson: Ces chiffres que je vous ai montrés portent sur les liaisons directes entre les deux villes; il s'agit du nombre de gens qui vont à Calgary pour aller à Calgary. En fait, le nombre total de passagers est sans doute maintenant supérieur à ce qu'il était en 1981. À l'heure actuelle, entre ici et Calgary, il y a 1,9 million de places prévues par an. Un grand nombre de ces places, utilisées autrefois par des gens qui allaient à Calgary, le sont maintenant par des gens qui vont à Saskatoon, à Vancouver, à Los Angeles ou ailleurs. Les compagnies aériennes ont réagi en canalisant le trafic. Je ne pense pas que cela vous intéresse, mais c'est un des problèmes que nous avons, et il y a d'autres raisons pour lesquelles cela s'est produit ici à Edmonton. Comme je le dis, nous nous intéressons surtout à la situation transfrontalière.

Nous nous sommes livrés à un travail intéressant avec les entreprises il y a deux ou trois ans. Nous n'avons pas étudié les conditions du marché de l'époque parce que la production pétrolière de sources conventionnelles va diminuer en Alberta dans l'année qui vient. Nous avons à peu près tiré le meilleur parti possible de nos ressources forestières et minières, et nous allons donc devoir commencer à les remplacer si nous voulons continuer d'avoir des emplois dans cette province.

Nous avons demandé à nos concitoyens quelles étaient les 50 entreprises qui allaient créer de l'emploi en Alberta dans 20 ans. Nous avons parlé à ces entreprises et, dans l'ensemble, il s'agissait d'entreprises de pointe dans le

[*Text*]

industries. Every one we spoke to said they did not care about going to Grande Prairie or Saskatoon; they need a top-notch service to Dallas, London, Paris, and places of that sort. If they cannot get it here, they are going to have to go where they can get it. They cannot have people spending most of their lives on the road, adding another three or four hours to every trip just to get to an inconvenient place.

Mr. Angus: Just a final comment. The decision by Air Canada to move their reservation services out of a community like Edmonton is part of a pattern they have developed. The thing that really boggles my mind is where they are moving them. They are moving them to the most expensive places in this country, whether it is Vancouver or Toronto or what have you. At the same time, they are taking them away from communities like Edmonton, Moncton and Thunder Bay, where the economic impact of having those 100 jobs is much more important than it is to the major cities. Certainly the negative impact of losing them is much more severe than if the Vancouver and Toronto offices were relocated to the smaller communities.

Everything is done electronically. We do not like to steal jobs from another community in order to benefit ourselves, but we also hate to see jobs stolen from us to increase opportunities in another community. As an aside, I think it kind of fits into some of the things you are saying.

• 1650

Mr. Gilbertson: What little I know satisfies me that it is probably an economic decision on the part of the airlines. If you are Air Canada the majority of your reservation calls will come out of Toronto, Montreal and Vancouver because of the size of those centres. All things considered I imagine it is cheaper for them to do that, but we are prepared to live in that environment.

There is no question that this environment holds risks for us but we view the benefits, the potential upside as being greater. I suppose that is a very positive. . .nobody would be in business if they only looked at the potential downside. We are prepared to take that risk. Why else would we be talking about taking over airports if we did not have to pay considerable sums of money for them?

Mr. Angus: I wonder about that too but that is for another time. Thank you, Mr. Gilbertson.

Mr. Belsher: Mr. Gilbertson, thank you for coming this afternoon. I am not sure, but Air Canada and Canadian Airlines' ears might be burning after hearing your presentation to us.

Mr. Gilbertson, are you telling us that because Canadian carriers are not serving us in the way they should be and they are not part of the world—you compared them to a regional carrier, South West Air—that the bilateral should not seek greater opportunities for them to expand in the future? Am I misinterpreting what you are saying to us?

[*Translation*]

domaine de l'électronique ou du traitement de la connaissance. Tous ceux avec qui nous avons parlé nous ont dit qu'ils ne se souciaient pas d'aller à Grande Prairie ou à Saskatoon; il voulaient un excellent service vers Dallas, Londres, Paris, et des endroits comme cela. S'ils ne peuvent pas le trouver ici, ils devront aller là où ils le trouveront. Ils ne peuvent pas avoir des employés qui passent tout leur temps à voyager, et doivent ajouter trois ou quatre heures à chaque déplacement simplement pour aller à un endroit mal placé.

M. Angus: Juste une dernière observation. La décision qu'a prise Air Canada de déménager son service de réservations en le retirant d'une ville comme Edmonton, fait partie d'une attitude générale de cette entreprise. Ce qui me stupéfie est l'endroit où ils le déménagent. Ils vont l'installer dans les endroits les plus chers du pays, qu'il s'agisse de Vancouver ou Toronto ou je ne sais où. En même temps, ils retirent cela de villes comme Edmonton, Moncton et Thunder Bay où l'impact économique de 100 emplois est beaucoup plus important que dans les grandes villes. Assurément, les retombées négatives dues à la perte de ces emplois sont beaucoup plus graves que si les bureaux de Vancouver ou de Toronto avaient été déménagés dans les villes plus petites.

Tout se fait électroniquement. Nous ne voulons pas voler des emplois à une autre ville pour en tirer nous-mêmes profit, mais nous détestons également que l'on nous vole des emplois pour en créer d'autres ailleurs. En passant, je pense que cela correspond au genre de choses que vous nous dites.

M. Gilbertson: Le peu que je sais me porte à croire que c'est sans doute une décision économique de la part des compagnies aériennes. Pour Air Canada, la majorité des demandes de réservations vient de Toronto, Montréal et Vancouver à cause de la taille de ces villes. Tout bien considéré, je suppose que c'est moins cher pour eux d'agir ainsi, mais nous sommes prêts à vivre dans ce contexte.

Il est évident qu'un tel contexte entraîne certains risques pour nous, mais nous pensons que les avantages qu'il peut présenter, les perspectives positives, sont plus importants. Je pense que c'est une chose positive. . . personne ne se lancerait dans les affaires en pensant seulement aux possibilités négatives. Nous sommes prêts à assumer ce risque. Si non, pourquoi parlerions-nous d'assumer le contrôle d'aéroports si nous ne devions pas payer d'énormes sommes d'argent pour eux?

M. Angus: Je me le demande, moi aussi, mais ce sera pour une autre fois. Merci, monsieur Gilbertson.

M. Belsher: Monsieur Gilbertson, merci d'être venu ici cet après-midi. Air Canada et Canadian Airlines doivent avoir bien chaud aux oreilles après tout ce que vous nous avez dit.

Monsieur Gilbertson, êtes-vous en train de nous dire que, puisque les transporteurs canadiens ne nous offrent pas les services qu'ils devraient et qu'ils ne sont pas très présents au niveau mondial—vous les avez comparés à un transporteur régional comme South West Air—que les négociations bilatérales ne devraient pas chercher à leur offrir de plus importantes possibilités d'expansion à l'avenir? Est-ce bien ce que vous êtes en train de nous dire?

[*Texte*]

Mr. Gilbertson: If this airport authority concept is successful our number one tenants will be Air Canada and Canadian, so I am not anxious to see them have any harm. What I am saying is that when you look at the historical balance of interests the situations have been overwhelmingly in favour of the carriers. You have to give primary consideration to where the people want to go and to getting them there in the best possible way.

I do not have all the answers, but if you can find a situation where Canadian carriers can offer effective service to the U.S. market, by all means do so, but do not penalize the travelling public, because it would mean that they cannot do it. It is wrong to force people to use an airline that might be higher in cost or offer a lower level of service, just because you are trying to protect those interests, especially in Canada. With all the airlines being privatized, in some cases you are putting private interests over those of the public. I cannot comment on what the ideal solution is.

The focus of our presentation today has been to never forget who the travelling public is. In the long run we will pay. If we make it inconvenient for Canadians to serve U.S. markets out of Canada, the natural reaction is to move. I think we are seeing that in other areas in terms of the tax regime and a variety of other things.

What we want to do is make it as convenient and as cost-effective as possible for people to locate in Edmonton and serve their markets, wherever they may be. I do not want to see that handicapped by the artificial propping up of some other group.

Mr. Belsher: This committee's responsibility is to recommend to the minister what sort of recommendations and directions he should be giving to his negotiators. We have an airline industry in Canada and we also have a public in Canada, and sometimes they have competing interests. What sort of direction or recommendation can this committee give to the minister in terms of how he should address that thing?

Mr. Gilbertson: I have a lot of problems and that is not one of them. It is a very difficult situation. I do not have the answers. I imagine the reason you and the minister are here is to balance the situation. However, I think a strong case has to be made in favour of the public.

I was here about eight years ago when they were negotiating the U.K. bilateral. That whole bilateral just about fell apart and all service to western Canada was going to be suspended because Air Canada was not getting the rights from London to Singapore. We could not believe that the interests of all of western Canada would be sacrificed because one carrier wanted to go to one point. That is how bad things were at that point, and we were very upset. I think the pendulum has swung the other way and we are trying to encourage you to restore the balance.

[*Traduction*]

M. Gilbertson: Si nous réussissons, à l'administration de notre aéroport, à faire ce que nous voulons, nos deux principaux locataires seront Air Canada et Canadian, et je ne souhaite donc pas qu'ils aient des difficultés. Ce que je dis, c'est que, quand on examine historiquement quels intérêts sont traditionnellement mieux pris en compte, on voit que les transporteurs sont largement privilégiés. Il faut d'abord et avant tout voir où les gens veulent aller et les y amener de la meilleure façon possible.

Je n'ai pas réponse à tout, mais, si vous pouvez trouver une façon pour les transporteurs canadiens d'offrir des services efficaces sur le marché américain, il ne faut pas hésiter, sans pour autant pénaliser les voyageurs, parce que cela voudrait dire qu'ils ne pourraient pas en profiter. Il est mauvais de forcer des gens à utiliser une compagnie aérienne plus chère ou offrant un service de moins bonne qualité simplement parce que l'on essaye de protéger ses intérêts, surtout au Canada. Avec la privatisation de toutes les compagnies aériennes, on place dans certains cas l'intérêt privé avant celui du public. Je ne pourrais pas vous dire quelle serait la solution idéale.

En nous présentant ici aujourd'hui, nous voulions surtout montrer qu'il ne fallait jamais oublier qui sont les utilisateurs de transports aériens. En fin de compte, c'est nous qui paierons la note. S'il devient trop difficile pour des Canadiens de desservir les marchés américains à partir du Canada, la réaction naturelle sera de s'en aller. Je pense que c'est ce que l'on constate dans d'autres domaines en matière de régime fiscal et d'autres secteurs également.

Ce que nous voulons faire, c'est faire en sorte qu'il soit aussi pratique et aussi peu coûteux que possible de s'installer à Edmonton et de desservir des marchés où qu'ils soient. Je n'aimerais pas que l'on empêche cela de se réaliser en protégeant artificiellement notre groupe.

M. Belsher: Notre comité a pour responsabilité de signaler au ministre les sortes de recommandations et de consignes qu'il devrait donner à ses négociateurs. Nous avons une industrie aérienne au Canada et nous avons également un public et parfois leurs intérêts ne sont pas convergents. Quelles sortes de consignes, de recommandations le comité peut-il donner au ministre quant à la façon dont nous devrions aborder cette question?

M. Gilbertson: J'ai beaucoup de problèmes, mais celui-ci n'en fait pas partie. C'est une situation très délicate. Je ne peux pas vous répondre. Je pense que si vous-même et le ministre êtes ici, c'est pour équilibrer la situation. Néanmoins, je pense qu'il faut intervenir rigoureusement en faveur du public.

J'étais ici il y a environ huit ans lorsqu'on négociait l'accord bilatéral avec le Royaume-Uni. Cet accord était sur le point de s'écrouler et toutes les liaisons avec l'ouest du Canada allaient être suspendues parce qu'Air Canada n'obtenait pas les droits de la liaison Londres-Singapour. Nous n'arrivions pas à croire que les intérêts de l'ensemble de l'ouest du Canada allaient être sacrifiés parce qu'un transporteur voulait aller à un endroit donné. Voilà où l'on en était à l'époque, et cela nous avait beaucoup choqués. Je pense que le balancier est maintenant de l'autre côté et nous essayons de vous encourager à rétablir l'équilibre.

[*Text*]

• 1655

Where the ideal balance is, I do not know. I cannot tell you. I am not an expert in this industry. I cannot tell you the effects of the various scenarios you may come up with. All I am asking is that you not forget that, because the first maxim of business is "take care of the customer and the other things will take care of themselves". I copped out, but. . .

Mr. Angus: You are not the first one around this table.

Mr. Belsher: In what he was referring to, it almost came to the point that we were going to refuse to allow British Airways to overfly the Northwest Territories—just an overflight situation—in order to do that. That was in 1984 or 1985.

Mr. Angus: That was the main thing I wanted to draw out from Mr. Gilbertson—if he really had some good advice for us—and he chickened out on us.

Mr. Gilbertson: We are grappling with some problems right now. When I solve those, I would happy to address these.

Mr. Belsher: Mr. Gilbertson, thank you very much. You are very consistent with what we have been hearing from Edmonton since we arrived here to start our session this morning. You are sure all singing from the same song sheet.

Mr. Gilbertson: It is an encouraging attitude. There is nothing guaranteed out there and we realize there are risks for us, but we are looking for the opportunity to grow in the future. We do not really see a lot under the current environment, but we are prepared to take the risks in order to gain some of the benefits, and I think that is an encouraging attitude.

The Vice-Chairman: Mr. Gilbertson, I would also like to thank you for presenting this particular position. We appreciate it, and in your response to the last question, you know the difficulties we will go through. I can assure you that Mr. Belsher's "singing from the same song sheet" cliché will not appear in the report.

Mr. Gilbertson: Thank you very much.

Mr. Belsher: Why not?

The Vice-Chairman: Because we have too many clichés floating around.

Mr. Angus: The last witness to appear before a transport committee with that kind of comment was the president of City Express, who said he was not worried about deregulation and that they would be fine.

The Vice-Chairman: We will give you the last word on that one.

Ladies and gentlemen, we have Mr. Douglas M. Clement from the Edmonton Economic Development Authority. Mr. Clement, welcome. Thank you very much for appearing before us.

[*Translation*]

Comment équilibrer les choses au mieux, je n'en sais rien. Je ne peux pas vous le dire. Je ne suis pas un expert dans ce secteur. Je ne peux pas vous dire quels seraient les effets et les différents scénarios que vous pourriez envisager. Tout ce que je demande c'est que vous n'oubliez pas cette situation parce que, dans le monde des affaires, on dit à juste titre que «le client a toujours raison et quand il est satisfait, les autres problèmes se règlent d'eux-mêmes». Je me suis défilé, mais. . .

M. Angus: Vous n'êtes pas le premier à le faire à cette table.

M. Belsher: Dans l'affaire à laquelle il a fait allusion, on en est presque arrivé au point où nous allions refuser d'autoriser British Airways à survoler les Territoires du Nord-Ouest—simplement les survoler—pour obtenir un résultat. C'était en 1984 ou 1985.

M. Angus: C'était la principale chose que je voulais demander à M. Gilbertson—savoir s'il avait vraiment de bons conseils à nous donner—et il a préféré esquiver ces questions.

M. Gilbertson: Nous sommes en train de faire face à certains problèmes à l'heure actuelle. Quand je les aurai réglés, je serai heureux de me pencher sur ceux-ci.

M. Belsher: Monsieur Gilbertson, merci beaucoup. Vous nous dites le même genre de choses que ce que nous avons entendu des autres représentants d'Edmonton depuis que nous avons commencé notre séance ici ce matin. Vous avez certainement bien accordé vos violons.

M. Gilbertson: C'est une attitude encourageante. Rien n'est jamais garanti et nous nous rendons compte que nous sommes exposés à des risques, mais nous cherchons des possibilités de croissance pour l'avenir. La situation actuelle ne nous paraît pas très prometteuse mais nous sommes prêts à prendre des risques pour pouvoir en retirer certains avantages et je pense que c'est une attitude encourageante.

Le vice-président: Monsieur Gilbertson, je voudrais vous remercier de nous avoir présenté votre point de vue. Nous vous en sommes reconnaissants et, par votre réponse à la dernière question, vous montrez que vous savez quelles difficultés nous allons affronter. Je peux vous assurer que le cliché qu'a employé M. Belsher, «accordé vos violons», ne figurera pas dans le rapport.

M. Gilbertson: Merci beaucoup.

M. Belsher: Et pourquoi donc?

Le vice-président: Parce que il y a déjà trop de clichés dans l'air.

M. Angus: Le dernier témoin à se présenter devant un comité des transports avec ce genre de commentaires avait été le président de City Express, qui avait dit que la déréglementation ne l'inquiétait pas et que tout se passerait bien pour son entreprise.

Le vice-président: Nous vous laisserons le dernier mot là-dessus.

Mesdames et messieurs, nous avons avec nous M. Douglas M. Clement, de la Edmonton Economic Development Authority. Bienvenue, monsieur Clement. Merci beaucoup de bien vouloir vous présenter devant nous.

[*Texte*]

Mr. Douglas Clement (President, Edmonton Economic Development Authority): Thank you very much, Mr. Chairman. I will stick to the role my agency is here to play—that is, one of an economic development president. Thank you for taking the time and effort to come to Edmonton to hear presentations. I want to thank you and your committee for taking the time and effort to come to Edmonton and hear a variety of presentations from my counterparts, as well as myself.

• 1700

I want to make the point that my agency took an active role in the joint U.S.-Canada deliberations in Ottawa, where we issued a press release, which I think was a preamble to some of the hearings, and our position was amazingly consistent across Canada. So I will stick to our local issue here.

From an economic development perspective, our job is to generate new investment and economic activity for the Metropolitan Edmonton service region. Air service is essential to meeting those objectives. Many of the investment targets that we have established as part of our long-term strategic plan here are in the U.S. market or the North American market as a whole or offshore. So I would highlight that one of the key enablers in order for us to meet our business objectives and be an economic region that is successful meeting those objectives is to have quality air service.

I have already said I am a non-technical presenter. I will leave the know-how of operating airports and frequencies and negotiating the nuances of passenger handling to those previous presenters.

We have established key industry strategies to serve certain vertical markets that we think are northern Alberta's strengths. We are an international player in some of those markets now, and we have aspirations to be a major player in some yet-to-be-determined markets, specifically those in energy, petrochemicals, tourism and the related conventions, high-technology sector, forestry and investment and development.

Some of the factors that we think come to play that we are cognizant of in building our strategies around are the development of different trading blocs in the world, of which North America is rapidly becoming one of several blocs. I think it is very short-sighted for us to look upon ourselves as part of a Canadian economy. As a region, we have to see ourselves as part of a North American economy. Free trade, which we are very supportive of here, was an enabler for us to meet some of those key objectives. Free trade really says north-south. We have reasonable east-west transit, although we are cognizant that we have lost a little bit of it in the last couple of days with some of the announcements by Air Canada.

[*Traduction*]

M. Douglas Clement (président, Edmonton Economic Development Authority): Merci beaucoup, monsieur le président. Je m'en tiendrai à mon rôle, c'est-à-dire celui de président d'un organisme de développement économique. Je vous remercie de prendre le temps et de faire les efforts nécessaires pour venir à Edmonton écouter nos interventions. Je voudrais donc vous remercier, vous-mêmes et les membres de votre comité, de vous être donné la peine de venir à Edmonton pour entendre une série d'interventions de la part de mes homologues et de moi-même.

Je voudrais signaler que mon organisation a tenu un rôle actif lors des délibérations entre les États-Unis et le Canada à Ottawa, puisque nous avons émis un communiqué de presse qui a constitué un préambule à certaines audiences, et notre position était très homogène dans l'ensemble du Canada. Je vais donc m'en tenir à notre problème local.

Du point de vue du développement économique, notre tâche est de générer de nouveaux investissements et de nouvelles activités économiques pour la région que nous desservons, celle de la région métropolitaine d'Edmonton. Les services aériens sont essentiels à la réalisation de ces objectifs. Plusieurs des objectifs d'investissement que nous avons établis dans le cadre de notre plan stratégique à long terme concernent le marché des États-Unis ou celui de l'Amérique du Nord dans son ensemble, ou même les pays d'outre-mer. Je soulignerai donc que l'un des éléments clé pour nous permettre d'atteindre nos objectifs commerciaux et d'être une région économique réussissant à atteindre ces objectifs est de disposer de services aériens de qualité.

J'ai déjà dit que je ne ferais pas un exposé techniquement spécialisé. Je laisserai la question des modalités d'exploitation des aéroports, des fréquences, et de la négociation des détails relatifs au traitement des passagers, à ceux qui ont pris la parole avant moi.

Nous avons défini des stratégies industrielles clé pour desservir certains marchés verticaux qui nous paraissent représenter des points forts du nord de l'Alberta. Nous sommes déjà connus internationalement sur certains de ces marchés, et nous avons l'intention de jouer un rôle majeur dans certains secteurs restant encore à déterminer, en particulier dans le domaine de l'énergie, de la pétrochimie, du tourisme et des congrès, de la haute technologie de pointe, de la foresterie, de l'investissement et du développement.

Parmi les facteurs pouvant jouer un rôle et dont nous tenons compte dans l'élaboration de nos stratégies, il y a la création de différents blocs commerciaux dans le monde, l'Amérique du Nord devenant rapidement l'un de ces blocs. Je pense que ce serait une erreur de notre part de considérer que nous faisons partie d'une économie canadienne. En tant que région, nous devons considérer que nous faisons partie d'une économie nord-américaine. Le libre-échange, que nous appuyons très chaudement ici, nous a permis d'atteindre certains de ces objectifs clé. Libre-échange, cela veut dire en fait Nord-Sud. Nous avons une circulation raisonnable Est-Ouest, même si nous sommes bien conscients que nous avons perdu un petit peu de ce côté-là ces derniers jours avec certaines des nouvelles annoncées par Air Canada.

[*Text*]

We are very cognizant of our lack of service to major U.S. destination points. It is now becoming a serious roadblock to our ability to meet our development objectives, specifically energy. We have significant opportunities in the United States market.

Many of the companies that are represented here are multinational companies, with connections in the lower part of the U.S. We have an expanding opportunity in the export of natural gas, oil, and electrical products. Those demand significant transit of key players in the negotiation processes, the regulatory processes and the delivery processes. That is one of our key industry sectors here at the present time.

In forestry, we are finding there is very little opportunity with local players any more. The forestry industry undertaken here is multinational in dimension; many of the companies have U.S. points of entry right now, and again we highlight that we need north–south significant air traffic to further those investment opportunities.

We have significant millions invested in the high technology infrastructure in the Greater Edmonton area now. Much of that is predicated on again multinational corporations that have a presence in a much bigger way in California, Texas, or North Carolina. Connections to move key researchers and key decision–makers back and forth from those markets is essential to us being successful in luring industrial development here to further the manufacturing processes, now that we have the infrastructure in place.

In tourism, we have major destination opportunities. We are very cognizant of the snow bunnies that go south. We have not yet begun to exploit the traffic that can come north when our weather is the ideal. It is not easy to get here from the middle and south U.S. right now. There are not enough direct flights, and because of that there is always pressure to have full–fare seats, very few promotional–class seats, which lead to good tourism development.

We are told that we are losing major conventions. Now that we have invested in an $85–million convention centre and put the appropriate authorities and marketing plans in place and tried to lure hotel investment here, we are told by the U.S. markets that we cannot service them because we cannot get enough of them here on the opening day of the convention to make it worth their while. People who organize conventions are used to direct flights within the United States, point to point. They are not anxious to go through two or three intermediary points to make what they see as a fairly short, one–hop kind of destination journey.

[*Translation*]

Nous sommes bien conscients de notre manque de liaisons avec les grandes destinations des États–Unis. Cela constitue maintenant un grave obstacle à la réalisation de nos objectifs de développement, surtout en matière d'énergie. Nous avons des perspectives importantes sur le marché des États–Unis.

Nombre des entreprises représentées ici sont des multinationales, ayant des liens avec la partie Sud des États–Unis. Nous avons des possibilités croissantes d'exportation dans le domaine du gaz naturel, du pétrole et de l'électricité. Cela entraîne d'importants déplacements des personnes jouant un rôle clé dans les négociations, la réglementation et la fourniture de services. C'est là un des secteurs industriels clé pour nous à l'heure actuelle.

En foresterie, nous constatons qu'il n'y a plus guère de possibilités sur le plan local. La foresterie telle que nous la pratiquons ici est de portée multinationale; de nombreuses entreprises ont à l'heure actuelle des points d'entrée américains et, là encore, nous soulignons qu'il nous faut avoir des liaisons importantes Nord–Sud pour favoriser ces possibilités d'investissement.

Nous avons de nombreux millions de dollars investis dans les infrastructures de la haute technologie dans le Grand Edmonton. Nous dépendons pour cela là encore de sociétés multinationales qui ont une présence beaucoup plus importante en Californie, au Texas ou en Caroline du Nord. Il est essentiel que nous ayons les liaisons aériennes nécessaires pour permettre aux principaux chercheurs ou décisionnaires de faire la navette entre ces différents marchés, si nous voulons pouvoir attirer ici un développement industriel permettant de renforcer la fabrication, maintenant que l'infrastructure est en place.

Pour le tourisme, nos perspectives de devenir une destination importante sont bonnes. Nous connaissons bien le cas des Canadiens qui vont dans le Sud pour fuir la neige. Nous n'avons pas encore commencé à exploiter le traffic pouvant se produire vers le Nord quand nous rejoindrons ceux pour qui nos conditions climatiques sont idéales. Il n'est pas facile d'arriver ici à partir du Sud et du centre des États–Unis à l'heure actuelle. Il n'y a pas assez de vols directs et, en conséquence, les gens sont toujours forcés de prendre des places à plein tarif, car il y a peu de places disponibles à des prix promotionnels, pourtant favorables au développement du tourisme.

On nous dit que nous perdons d'importants congrès. Maintenant que nous avons consenti les investissements nécessaires pour un Centre de congrès de 85 millions de dollars et que nous avons mis en place les services administratifs et commerciaux appropriés et que nous avons essayé d'attirer ici des investissements hôteliers, les marchés américains nous disent que nous ne pouvons pas répondre à leurs besoins, parce que nous ne pouvons pas acheminer assez de congressistes ici le jour de l'ouverture d'un congrès pour que cela vaille la peine. Les organisateurs de congrès sont habitués aux vols directs à l'intérieur des États–Unis. Ils n'ont pas envie de faire deux ou trois escales pour se rendre à un endroit qu'ils considèrent relativement peu éloigné et où il serait possible d'arriver directement.

[*Texte*]

• 1705

I will not belabour my stay today. I asked for a brief time to bring a different perspective to these hearings from what you might hear from the technical presenters from the industry and industry-related areas. We realize that you are facing tough issues. We do not for a moment want to present here that we see total negligence of our Canadian carriers. We need east-west, we also need regional traffic.

We know it is important that Canada maintain healthy, locally invested carriers, because they have our best interests in mind. However, on the issues of north-south, we think we have been underserviced, we continue to be underserviced. The disposition of our local carriers is that they do not have significant opportunities under the current regulations; nor do they have the aircraft or the investment capital to significantly change that in the short haul, if you were to open the doors to further opportunity.

So we are caught between a rock and a hard place as a local economy. We have needs of expanded service. We know that we can detail that we are losing significant investment opportunity. We appreciate that some tough decisions will have to be taken in the regulatory area, in negotiating with our counterparts south of the border, to arrive at an amicable situation on such issues as cabotage and related issues of that type.

I do want to leave you with the perspective that we have $35 billion in capital projects announced in our service region right now. With many of those projects, the spin-off opportunities are greater than the megaprojects themselves. In order for us to capitalize on at least doubling that figure over the next five years, it is incumbent on your body and bodies like our own to bring forward the need of the infrastructure that has to service those opportunities.

Air is a significant one of those players. It is almost as important to us as investment capital. We are in a very difficult global competition. We are a region that is not on the mainstream. We are not positioned a la Los Angeles or New York or Toronto or Vancouver, so we have to work harder. We feel that we cannot settle for less than adequate air service. If anything, we have to have superlative air service here in order to overcome some of the other objections.

So I appreciate your hearing a slightly biased—maybe biased is the wrong word to use—a slightly different perspective. It is somewhat self-centered in that our job is to generate activity for this region, although I did find in our deliberations in the Ottawa meetings that stories were of a very similar nature in the other major centres in Canada.

[*Traduction*]

Je ne vous accablerai pas aujourd'hui. J'ai demandé qu'on m'accorde un bref moment pour apporter à vos audiences une perspective différente de celle que vous recevez peut-être des techniciens de l'industrie et des domaines connexes. Nous savons que vous étudiez des questions épineuses. Nous ne voulons nullement insister ici sur ce que nous considérons être de la négligence totale de la part de nos transporteurs canadiens. Nous avons besoin du trafic est-ouest mais aussi du trafic régional.

Nous savons qu'il importe que le Canada maintienne des transporteurs sains et financés par des Canadiens parce qu'ils ont nos intérêts à coeur. Mais, pour ce qui est des liaisons nord-sud, nous pensons que nous avons reçu un service insuffisant et que nous continuons de recevoir un service insuffisant. Nos transporteurs locaux n'ont pas de débouchés importants à cause des règlements actuels; ils n'ont pas non plus les appareils ni les capitaux nécessaires pour modifier sensiblement la situation à court terme, même si vous ouvriez la porte à de nouveaux débouchés.

Nous sommes donc pris entre l'arbre et l'écorce en tant qu'économie locale. Nous avons besoin de services accrus. Nous savons que nous pouvons démontrer que nous perdons d'importantes occasions d'investissement. Nous savons qu'il faudra prendre des décisions difficiles quant à la réglementation, au cours des négociations avec nos homologues de l'autre côté de la frontière, afin d'arriver à un règlement à l'amiable de questions comme le cabotage.

Vous devez savoir que 35 milliards de dollars de projets d'immobilisation sont annoncés dans notre région actuellement. Pour beaucoup de ces projets, les retombées secondaires sont plus importantes que celles des mégaprojets eux-mêmes. Afin de pouvoir au moins doubler ce chiffre au cours des cinq prochaines années, il incombe à votre comité et aux organismes comme le nôtre d'exprimer le besoin d'une infrastructure qui appuiera ces débouchés.

Les services aériens sont un élément important de cette infrastructure. Pour nous, ils sont presque aussi importants que les investissements. Nous sommes dans une situation où la concurrence est très vive à l'échelle du globe. Notre région est périphérique. Nous ne sommes pas aussi bien placés que Los Angeles, New York, Toronto ou Vancouver, de sorte que nous devons travailler plus fort. Nous estimons ne pas pouvoir nous contenter de services aériens nettement insuffisants. Nous devons au contraire avoir des services aériens exceptionnels afin de contourner certaines autres difficultés.

C'est donc le propos délibéré que nous vous présentons un exposé un peu biaisé—le terme n'est peut-être pas exact—disons qu'il reflète une perspective un peu différente. Nous sommes un peu centrés sur nous-mêmes puisque notre travail consiste à créer de l'activité dans cette région, même si je retrouve dans nos délibérations à Ottawa des histoires semblables à celles qu'on entend dans les autres grands centres du Canada.

[*Text*]

Thank you for hearing us today. I do not have a written presentation. As I said, I did not intend to make this a technical presentation. It was designed to be a short plea for some sanity in the negotiations, as they relate to economic activity.

The Vice–Chairman: Thank you very much, Mr. Clement. There is a transcript of the meeting, so your remarks will be available for individuals to look at.

Mr. Comuzzi: Thank you, Mr. Clement, for making the submission. I do not take issue with the thrust of generating economic activity in a global economy. I am wondering how you come to grips with some of the problems that this would perhaps create within the province of Alberta. Edmonton is the capital and has to service the outlying regions, the north. They are presently served by feeder airlines I assume, which are owned primarily by Air Canada and Canadian Airlines. Any weakening of the Canadian airlines would certainly weaken the feeder airlines that are now servicing communities north of Edmonton. How would that affect the people who live in those areas?

• 1710

Mr. Clement: Let me respond the best way I can, not being from the industry. I think business dictates how many loads can be carried between those destination points in the north and the region to Edmonton now. The ownership of those may be at issue. I have tried to stress the point that we are not blind to the need to keep the Canadian industry healthy. But I have to leave you with a message: we are not happy with the level of service we have north–south right now. So I do not know that in the selfish role that I have to position myself in how I can be an answer to all masters at one time.

We have been in a stand–off mode for years, waiting for a significant increase in north–south traffic. We have now got a lot of the enablers that you need, the biggest one being free trade, and we are taking away a lot of the trade barriers that have inhibited north–south trade. There is more affinity in many ways in the Alberta economy to the south than there is to the east.

I cannot answer your question in technical terms, but I can tell you that we have not made very many yards in the last 10 years sitting and waiting. We are being a little more aggressive these days. Someone else will have to rationalize, I guess, how the ownership of the Canadian airlines should work.

Mr. Comuzzi: Do you agree with me that if we open up the availability of the Edmonton market, to the detriment of Air Canada and Canadian, certainly Delta or American Airlines is not going to come in and feed some of the areas north and provide that vital service in those small communities in Alberta?

[*Translation*]

Je vous remercie de nous entendre aujourd'hui. Je n'ai pas de mémoire. Comme je l'ai déjà indiqué, je n'avais pas l'intention de présenter un exposé technique. Je voulais simplement demander que le bon sens prévale dans les négociations relatives à l'activité économique.

Le vice–président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Clement. Il y aura un compte rendu de la réunion, on pourra donc lire vos remarques.

M. Comuzzi: Merci pour votre exposé, monsieur Clement. Je comprends la nécessité de favoriser la création d'activités économiques dans une économie globale. Je me demande toutefois comment vous régleriez certains des problèmes que cela poserait peut–être en Alberta. Edmonton est la capitale et doit desservir les régions éloignées, le Nord. Je suppose que ces régions sont desservies actuellement par des transporteurs secondaires, qui appartiennent principalement à Air Canada ou à Canadian. Tout affaiblissement des transporteurs aériens canadiens affaiblirait certainement ces transporteurs secondaires qui assurent le service au nord d'Edmonton. En quoi les gens qui vivent dans ces régions seraient–ils touchés?

M. Clement: Je répondrai comme je le peux, ne faisant pas partie de l'industrie. Je crois que le chiffre d'affaires détermine actuellement le nombre de vols qui peuvent être effectués entre les destinations du Nord et la région d'Edmonton. À l'heure actuelle la propriété de ces services est peut–être remise en question. J'ai essayé de souligner que nous ne sommes pas insensibles au besoin de maintenir la santé de l'industrie canadienne. Mais je vous laisserai un message: nous ne sommes pas heureux du niveau de service nord–sud que nous obtenons actuellement. Dans la perspective égoïste où je dois me placer, je ne crois pas pouvoir servir tous mes maîtres en même temps.

Nous sommes restés dans l'attente pendant des années, dans l'attente d'une hausse significative du trafic nord–sud. Un grand nombre de facteurs peuvent maintenant faciliter les choses, le plus important d'entre eux étant le libre–échange; nous éliminons beaucoup des barrières commerciales qui empêchaient le commerce nord–sud. À bien des égards, il y a plus d'affinités entre l'économie albertaine et les économies du Sud qu'avec celles de l'Est.

Je ne peux répondre à votre question d'un point de vue technique, mais je peux vous affirmer que nous n'avons pas beaucoup progressé pendant les dix ans où nous avons attendu. Nous sommes un peu plus dynamiques maintenant. Quelqu'un d'autre devra tirer au clair, je suppose, la propriété des lignes aériennes canadiennes.

M. Comuzzi: Convenez–vous avec moi que si nous ouvrons le marché d'Edmonton, au détriment d'Air Canada et de Canadian, Delta ou American Airlines ne s'empresseront certainement pas de desservir certaines régions du Nord et de fournir ce service vital dans les petites collectivités de l'Alberta?

[*Texte*]

Mr. Clement: I got a lesson yesterday in economics as a Canadian carrier sees it. I was told that there is now privatization in both of those major carriers, and that if a route does not pay its way, it is dead. So I would make the case that if one of those carriers did not own the route from Grand Prairie to Edmonton or Fort McMurray to Edmonton, somebody else would. Business will dictate.

Now if I can employ an economic development strategy that raises the amount of transit in and out of this metropolitan region, I increase the opportunity of somebody carrying on those regional services, because those are the feeder links from the resource-rich areas.

Ownership is an issue, yes. Maintaining a service, I am not so sure is an issue. While I appreciate the difficulty that you gentlemen have to face in dealing with protecting the industry in this country, I heard a comment yesterday that said the air service in this area really does not have anywhere to go but up. So I am being a bit of the devil's advocat today too. I am trying to stick to the role that my agency plays, and that is to generate economic activity of a new nature.

Right now I have some road-blocks to doing that, and one of them is the lack of quality air service. I have to serve my initial master. What buttons do I press to increase one of the key enablers I need to do our job? I will have to leave the sorting out of who owns what and who is healthy and who is not to the experts in that respective field.

Mr. Comuzzi: I do not want to leave you with the impression that we are here to protect the viability of Air Canada and Canadian. I think that would be a consideration. One of the relevant questions that has been asked since we began is whether there is really and truly a Canadian identity any longer with some of the airlines and the methodology they have used in the last few years.

Mr. Clement: Many of the investments that we are pursuing on a world-wide basis right now, as well as the U.S. market, are located totally outside the jurisdictional boundaries of the city of Edmonton. However, the perspective that we take is that what is good for the region is good for our city. We are the hub service point for that region.

Mr. Angus: Do you go out far enough to include some of these?

Mr. Clement: Absolutely.

• 1715

Mr. Angus: When a carrier like Air Canada, which is dropping... Do you know how many services they have...? That has an impact on your ability to attract additional economic development to the region, does it not?

Mr. Clement: Yes, it does.

Mr. Belsher: It is coming through loud and clear that north-south travel across the 49th parallel is of vital importance to Edmonton and that the negotiations that will commence next year have to be very cognizant of that fact. Is it all right to say that, as a summation?

[*Traduction*]

M. Clement: On m'a donné hier une leçon d'économie, sur la façon dont un transporteur canadien envisage la situation. On m'a dit que ces deux grands transporteurs se privatisent maintenant et que les lignes déficitaires sont vouées à l'abandon. Je soutiens donc que si l'un de ces transporteurs n'offre pas le service de Grande Prairie à Edmonton ou de Fort McMurray à Edmonton, quelqu'un d'autre le fera. Les affaires dicteront le comportement à adopter.

Si nous pouvions appliquer une stratégie d'expansion économique qui accroîtrait le trafic dans cette région métropolitaine, j'augmenterais les chances que quelqu'un assure les services régionaux, parce qu'ils donnent accès aux régions riches en ressources.

La propriété des lignes aériennes est une question clé, c'est certain. Je ne suis pas convaincu que le maintien des services soit tout aussi improtant. Je reconnais la difficulté que vous éprouvez à déterminer comment protéger l'industrie nationale, mais j'ai entendu quelqu'un déclarer hier que le service aérien ne pouvait que s'améliorer dans la région. Je me fais donc un peu l'avocat du diable aujourd'hui. J'essaie de m'en tenir au rôle que joue mon organisme, c'est-à-dire de créer une activité économique d'une nature tout à fait nouvelle.

Dans la poursuite de cet objectif, je fais face à des obstacles actuellement, l'un d'entre eux étant le manque de services aériens de qualité. Je dois servir mon premier maître. Sur quel bouton dois-je appuyer pour que démarre l'un des moteurs clé dont j'ai besoin pour faire notre travail? Je laisserai aux experts le soin de déterminer à qui appartient quoi et qui est en santé ou ne l'est pas.

M. Comuzzi: Je ne veux pas vous laisser sous l'impression que nous sommes ici pour protéger la viabilité d'Air Canada ou de Canadian. Je sais que ce serait un facteur parmi d'autres. L'une des questions pertinentes qui ont été posées depuis le début de nos travaux est la suivante: existe-t-il encore vraiment une identité canadienne chez certains transporteurs aériens, et leurs méthodes en témoignent-elles ces dernières années.

M. Clement: Un grand nombre des investissements que nous recherchons se trouvent à l'étranger, et pas seulement aux États-Unis. Ils sont tout à fait extérieurs aux limites de la ville d'Edmonton. Mais nous estimons que ce qui est bon pour la région est bon pour notre ville. Nous sommes le point central des services offerts dans la région.

M. Angus: Certaines de ces régions sont-elles desservies par votre organisme?

M. Clement: Certainement.

M. Angus: Quand un transporteur comme Air Canada, qui laisse tomber... Savez-vous combien de liaisons il a ...? Ces abandons ont des répercussions sur votre capacité de stimuler l'expansion économique de votre région, n'est-ce pas?

M. Clement: En effet.

M. Belsher: Une chose nous apparaît très clairement: le trafic nord-sud de part et d'autre du 49^{e} parallèle est vital pour Edmonton et il faudra en être très conscient pendant les négociations qui commenceront l'an prochain. Ai-je bien résumé la situation?

[*Text*]

Mr. Clement: Yes.

The Vice–Chairman: Thank you, Mr. Clement. Most of the individuals have now left, but we want to say through you how much we appreciated the briefs we have had today and the presence of the people who have come forward with their helpful information. Everything from Edmonton will certainly be taken into account when we formulate our final report. Thank you very much.

Mr. Clement: I would like to thank the members very much.

Mr. Angus: Can I double–check that we will have the appropriate number in the appropriate configuration for the meeting in Regina tomorrow? Because I will not be there, as you know, due to my having to return to the House. I just want to check that formally now so that we do not have to make any motion to allow the committee to function tomorrow.

The Vice–Chairman: Thank you very much, Mr. Angus, that is a good idea. I was of the understanding that Mr. Comuzzi, Mr. Pagtakhan, and Mr. Belsher will be with us tomorrow, and Mr. Schneider and myself will also be there. So there will be enough individuals for the taking of evidence.

Mr. Angus: It is my regret that I will not be able to be there with you, but I have no choice.

The Vice–Chairman: I am sure there will be no dilatory motions in your absence.

Mr. Angus: I will see you Thursday night, in Winnipeg.

Mr. Comuzzi: I wonder if Mr. Angus would allow me to speak on his behalf in his absence.

The Vice–Chairman: We realize that you two come from the same community, but that is all.

The committee stands adjourned until 1 p.m. tomorrow, in Regina, Saskatchewan.

[*Translation*]

M. Clement: Oui.

Le vice–président: Merci, monsieur Clement. La plupart des témoins nous ont déjà quittés mais je tiens à indiquer à quel point nous sommes reconnaissants des mémoires qu'ils nous ont présentés aujourd'hui et de la présence de ceux qui sont venus nous donner des renseignements très utiles. Nous tiendrons certainement compte de tous ce que nous avons entendu à Edmonton quand nous rédigerons notre rapport final. Merci beaucoup.

M. Clement: Je remercie beaucoup les membres du comité.

M. Angus: Puis–je m'assurer qu'il y aura un nombre suffisant de membres pour la réunion de Regina demain? Je serai absent, comme vous le savez, puisque je dois rentrer à la Chambre. Je veux seulement procéder à une vérification officielle maintenant, afin qu'il ne soit pas nécessaire d'adopter une motion pour permettre au comité de travailler demain.

Le vice–président: Merci beaucoup, monsieur Angus, c'est une très bonne idée. Je crois comprendre que MM. Comuzzi, Pagtakhan et Belsher seront là demain, ainsi que M. Schneider et moi–même. Il y a donc un nombre suffisant de membres pour que nous puissions entendre les témoignages.

M. Angus: Je regrette de ne pouvoir vous accompagner, mais je n'ai pas le choix.

Le vice–président: Je suis convaincu qu'il n'y aura pas de motion dilatoire en votre absence.

M. Angus: Je vous verrai jeudi soir à Winnipeg.

M. Comuzzi: Je me demande si M. Angus me laissera prendre la parole en son nom.

Le vice–président: Nous reconnaissons que vous venez tous les deux du même endroit, mais c'est tout.

La séance est levée jusqu'à 13 heures demain à Régina, en Saskatchewan.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

Morning sitting:

From the Alberta Aviation Council:

Ken Beleshko, Executive Director;

Harold E. Rainforth, General Manager, Aviation.

From the Edmonton Convention Centre:

Ekkehard Kolesch, General Manager.

Afternoon sitting:

From the Edmonton Air Services Authority:

Douglas Tadman, Chairman;

Norm Fraser, General Manager.

From Edmonton Tourism:

Ron Symic, Vice-Chairman;

Sibéal McCourt-Bincoletto, Research and Special Project Officer.

From the Edmonton Chamber of Commerce:

Bert Weir, Chairman of the Air Transportation Committee.

From the Edmonton Regional Airports Authority:

Ron Gilbertson, Executive Director.

From the Edmonton Economic Development Authority:

Douglas Clement, President.

TÉMOINS

Séance du matin :

Du Conseil de l'aviation de l'Alberta:

Ken Beleshko, directeur exécutif;

Harold E. Rainforth, gérant général, Aviation.

Du Centre des congrès d'Edmonton:

Ekkehard Kolesch, directeur général.

Séance de l'après-midi :

De l'Administration des services aériens d'Edmonton:

Douglas Tadman, président;

Norm Fraser, directeur général.

De Tourisme Edmonton:

Ron Symic, vice-président;

Sibéal McCourt-Bincoletto, agent de recherches et de projets spéciaux.

De la Chambre de commerce d'Edmonton:

Bert Weir, président du Comité des transports aériens.

De l'Administration des aéroports régionaux d'Edmonton:

Ron Gilbertson, directeur exécutif.

De l'Office de développement économique d'Edmonton:

Douglas Clement, président.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 7

Thursday, November 29, 1990
Regina, Saskatchewan

Chairman: Robert Corbett

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 7

Le jeudi 29 novembre 1990
Regina (Saskatchewan)

Président: Robert Corbett

Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on

Canada–United States Air Transport Services

Procès-verbaux et témoignages du Comité spécial sur les

Services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

RESPECTING:

Order of Reference relating to Canada–United States Air Transport Services

CONCERNANT:

Ordre de renvoi relativement aux services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989–90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989–1990

35386—1

SPECIAL COMMITTEE ON CANADA-UNITED STATES AIR TRANSPORT SERVICES

Chairman: Robert Corbett

Vice-Chairman: Ken Atkinson

Members

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

Pursuant to Standing Order 114(3):

Thursday, November 29, 1990:

Rey Pagtakhan replaced Sergio Marchi.

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Président: Robert Corbett

Vice-président: Ken Atkinson

Membres

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Sergio Marchi
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

Conformément à l'article 114(3) du Règlement:

Le jeudi 29 novembre 1990:

Rey Pagtakhan remplace Sergio Marchi.

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, NOVEMBER 29, 1990
(12)

[*Text*]

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met in Regina, Saskatchewan, at 1:07 o'clock p.m. this day, the Vice-Chairman, Ken Atkinson, presiding.

Members of the Committee present: Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Rey Pagtakhan, Larry Schneider.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From the Saskatchewan Department of Highways and Transportation*: P.M.L. Pearson, Executive Director; Harold A. Hugg, Assistant Director. *From Tourism Regina*: Barbara L. Pollock, President; Ron Coulson, Executive Director. *From the Saskatchewan Urban Municipalities Association*: Alderman Ted Cholod, President. *From the Saskatchewan Aviation Council*: Gordon Mills, President.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

P.M.L. Pearson made an opening statement and, with the other witness from the Saskatchewan Department of Highways and Transportation, answered questions.

At 2:11 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 2:24 o'clock p.m., the sitting resumed.

Barbara L. Pollock made an opening statement and, with the other witness from Tourism Regina, answered questions.

At 3:16 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 3:22 o'clock p.m., the sitting resumed.

The witness from the Saskatchewan Urban Municipalities Association made an opening statement and answered questions.

At 3:54 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 4:05 o'clock p.m., the sitting resumed.

The witness from the Saskatchewan Aviation Council made an opening statement and answered questions.

At 5:02 o'clock p.m., the Committee adjourned to 8:30 o'clock a.m. Friday, November 30, 1990, in Winnipeg, Manitoba.

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 29 NOVEMBRE 1990
(12)

[*Traduction*]

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à Regina (Saskatchewan), à 13 h 07, sous la présidence de Ken Atkinson (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Rey Pagtakhan et Larry Schneider.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *Du ministère de la Voirie et des Transports de la Saskatchewan*: P.M.L. Pearson, directeur exécutif; Harold A. Hugg, directeur adjoint. *De Tourisme Regina*: Barbara L. Pollock, présidente; Ron Coulson, directeur exécutif. *De l'Association des municipalités urbaines de la Saskatchewan*: Alderman Ted Cholod, président. *Du Conseil de l'aviation de la Saskatchewan*: Gordon Mills, président.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

P.M.L. Pearson fait un exposé puis, avec l'autre témoin du ministère de la Voirie et des Transports, répond aux questions.

À 14 h 11, la séance est suspendue.

À 14 h 24, la séance reprend.

Barbara L. Pollock fait un exposé puis, avec l'autre témoin de Tourisme Regina, répond aux questions.

À 15 h 16, la séance est suspendue.

À 15 h 22, la séance reprend.

Le témoin de la l'Association des municipalités urbaines fait un exposé et répond aux questions.

À 15 h 54, la séance est suspendue.

À 16 h 05, la séance reprend.

Le témoin Conseil de l'aviation de la Saskatchewan fait un exposé et répond aux questions.

À 17 h 02, le Comité suspend ses travaux pour les reprendre à Winnipeg (Manitoba), le vendredi 30 novembre, à 8 h 30.

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Thursday, November 29, 1990

• 1300

The Vice–Chairman: Order. We are resuming consideration of the Canada–United States air transport services.

We are glad to be here in Regina to hold this portion of the hearings, Mr. Schneider. You have been with us across the country, and it is nice to be in your home territory.

Mr. Schneider (Regina—Wascana): Thank you very much, Mr. Chairman. I would like to welcome Joe Comuzzi, who is on the opposite side of the room, but that does not mean to say he occupies an opposite perspective on what we are thinking about, and Mr. Ross Belsher, who at one time was a Moose Jaw resident and now is the Parliamentary Secretary to the Minister of Transport and is providing us with a tremendous amount of assistance and guidance on this program, and all the staff, who are so necessary for us to look as good as we think we really do look.

I welcome you all to the city of Regina and regret that the Department of Tourism, or Tourism Regina, has done such an excellent job of merchandizing the city that there was no room for you to stay here last night, so you have had to come in from Edmonton and of course we will all be leaving this afternoon for Winnipeg.

I invite you throughout the course of the meeting to access the water that is in front of you. It is part of a $15–million carbon filtration system, the largest in Canada and bringing you the purest water anywhere. So enjoy, and I hope it is a fruitful stay.

The Vice–Chairman: Thank you very much, Mr. Schneider. The weather is gorgeous as well. You must have ordered this day for us. Thank you.

We have appearing in front of us Mr. P.M.L. Pearson, Executive Director of the Saskatchewan Department of Highways and Transportation, and Harold A. Hugg, the assistant director. Gentlemen, thank you very much for your attendance here today, and we certainly look forward to your remarks to us.

Mr. P.M.L. Pearson (Executive Director, Saskatchewan Department of Highways and Transportation): Thank you, Mr. Chairman. On behalf of the Saskatchewan Department of Highways and Transportation and the Government of Saskatchewan, I want to thank the Special Committee on Canada–United States Air Transport Services for the opportunity to appear before the committee and to express our general interest and views concerning the negotiations of a new Canada–U.S. air bilateral.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le jeudi 29 novembre 1990

Le vice–président: La séance est ouverte. Nous reprenons l'examen des services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis.

Nous sommes heureux de tenir cette partie des audiences à Regina, monsieur Schneider. Vous nous avez accompagnés dans nos déplacements jusqu'ici et c'est agréable de nous trouver maintenant chez vous.

M. Schneider (Regina—Wascana): Merci beaucoup, monsieur le président. Je souhaite la bienvenue à Joe Comuzzi, qui siège de l'autre côté de la pièce, mais qui n'a pas nécessairement pour autant des opinions directement contraires aux nôtres, et à M. Ross Belsher, qui a déjà habité Moose Jaw et qui est maintenant secrétaire du ministre des Transports et qui nous fournit beaucoup d'aide et de conseils dans notre étude, et à tout le personnel dont nous avons besoin pour nous faire paraître aussi bien que nous pensons paraître déjà.

Je vous souhaite à tous la bienvenue dans la ville de Regina et je regrette que le département du Tourisme, ou Tourisme Regina, ait fait tellement un bon travail pour vanter les mérites de notre ville que vous n'ayez pas pu trouver de chambres pour vous loger hier soir et que vous ayez dû venir directement d'Edmonton. En outre, nous devrons tous partir pour Winnipeg plus tard dans la journée.

Pendant notre réunion cet après–midi, je vous invite à boire l'eau qui se trouve devant vous. Nous avons un système de filtration au carbone d'une valeur de 15 millions de dollars. C'est le plus important système de filtration au Canada et il nous donne l'eau la plus pure du monde. J'espère donc que vous trouverez votre séjour agréable et utile.

Le vice–président: Merci beaucoup, monsieur Schneider. Il fait aussi très beau. Vous avez dû commander la journée pour nous. Merci.

Nous accueillerons comme témoins M. P.M.L. Pearson, directeur exécutif du ministère de la Voirie et des Transports de la Saskatchewan, et Harold A. Hugg, directeur adjoint. Messieurs, nous vous sommes très reconnaissants d'être venus aujourd'hui et nous avons bien hâte de vous entendre.

M. P.M.L. Pearson (directeur exécutif, ministère de la Voirie et des Transports de la Saskatchewan): Merci, monsieur le président. Au nom du ministère de la Voirie et des Transports de la Saskatchewan et du gouvernement provincial, je tiens à remercier le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis de nous avoir donné l'occasion de témoigner devant vous et d'exprimer notre intérêt et nos opinions à l'égard des négociations d'une nouvelle entente canado–américaine bilatérale sur le transport aérien.

[*Texte*]

The province is currently in the process of developing a detailed position concerning these negotiations. It is our intention to present our formal position to the federal Minister of Transport by the end of this calendar year. Our comments today are intended to provide a general overview of our interest in these important negotiations.

To introduce you to the province, Saskatchewan encompasses an area of approximately 650,000 square kilometres. That is about the same size as the State of Texas. The northern part of our province is sparsely populated, with an abundance of forests and thousands of lakes. The southern portion of the province is blessed with some of the richest farmland in the world. In fact, Saskatchewan possesses almost one-half of all of Canada's cultivated farmland. Our population is approximately 1 million persons, of whom 40% reside in rural towns and villages and on farms and the remainder reside in our urban areas.

Saskatoon and Regina are the province's largest centres, both with populations in excess of 170,000 people. The concentration of population in these two cities is projected to increase from about one-third of the province's population today to about one-half by the year 2020.

• 1305

The concentration of Saskatchewan's population in the southern part of the province, coupled with the virtual split in population between Saskatchewan's two major urban centres, seriously complicates the delivery of air transportation services to, from, and within the province.

Saskatchewan requires improved transborder air services if we are to remain competitive with the rest of Canada in attracting and maintaining new business, economic, and tourism development opportunities. The availability of air services is a major factor in regional economic development and diversification. The growth of Saskatchewan companies and increased trade opportunities, including the maximization of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, will result in greater demands for international business and leisure travel. In particular, as trade between Saskatchewan and the United States expands as a result of improved access to U.S. markets, the ability to travel to and service U.S. customers becomes even more important for Saskatchewan companies.

It is within this context that the province is very interested in the federal government's intentions to negotiate a new air transport agreement with the United States. Saskatchewan's distance from major population centres in Canada as well as in the U.S. emphasizes the importance of the availability of long-haul scheduled and chartered air passenger services.

Prior to August 1986, Frontier Airlines, a major U.S.-based carrier, provided daily return jet service between Regina-Saskatoon and Minot, North Dakota, to Denver, Colorado. This service provided excellent same-carrier

[*Traduction*]

La province est en train de mettre au point une position détaillée sur ces négociations. Nous comptons présenter notre position officielle au ministre fédéral des Transports avant la fin de l'année. Nos commentaires aujourd'hui vous donneront une idée générale des questions qui nous intéressent dans le cadre de ces importantes négociations.

Quelques mots au sujet de la province. La Saskatchewan a une superficie d'environ 650,000 kilomètres carrés, soit un territoire à peu près équivalent à celui de l'État du Texas. Le nord de la province est peu peuplé et comprend une multitude de forêts et des milliers de lacs. Le sud de la province contient certaines des terres agricoles les plus riches du monde. En fait, la Saskatchewan possède presque la moitié de toutes les terres cultivées du Canada. Nous comptons environ 1 million d'habitants, dont 40 p. 100 habitent dans des villes et des villages ruraux ou sur des fermes. Le reste habite dans les régions urbaines.

Saskatoon et Regina sont les principaux centres de la province et comptent toutes deux plus de 170,000 habitants. On prévoit que la concentration de la population dans ces deux villes passera du tiers de la population de la province à l'heure actuelle à environ la moitié d'ici l'an 2020.

La concentration de la population dans le sud de la province et le nombre à peu près égal d'habitants dans les deux principaux centres urbains de la Saskatchewan compliquent sérieusement la fourniture des services de transport aérien à partir, à destination et à l'intérieur de la province.

Il faut améliorer les services aériens transfrontaliers de la Saskatchewan si nous voulons continuer à faire concurrence au reste du pays pour attirer et conserver de nouvelles entreprises commerciales, économiques et touristiques. Les services aériens constituent un facteur important pour le développement et la diversification économique régionale. La croissance des entreprises de la Saskatchewan et des occasions d'affaires plus nombreuses, y compris la maximisation de l'Accord de libre-échange canado-américain, entraîneront un accroissement de la demande de services internationaux pour les affaires internationales et les loisirs. À mesure que le commerce entre la Saskatchewan et les États-Unis prendra de l'ampleur grâce à un meilleur accès au marché américain, la possibilité de se rendre aux États-Unis et d'offrir des services appropriés à nos clients américains revêtira encore plus d'importance pour les entreprises de la province.

C'est dans ce contexte que la province s'intéresse énormément aux intentions du gouvernement fédéral de négocier une nouvelle entente sur le transport aérien avec les États-Unis. Il est d'autant plus important d'offrir des vols réguliers et nolisés de longue distance vu que la Saskatchewan est éloignée des principaux centres du Canada et des États-Unis.

Avant août 1986, Frontier Airlines, un grand transporteur américain, offrait des vols réguliers quotidiens entre Regina-Saskatoon et Minot, au Dakota du Nord, et Denver, au Colorado. Ce service fournissait d'excellentes

[*Text*]

connections to the central and southwestern United States. This service was of particular importance to the Saskatchewan outfitters because of the convenience of access for their customers to and from major markets in the U.S.

Currently, Saskatchewan's one direct scheduled transborder air service is provided by Time Air between Regina and Minneapolis. The remainder of Saskatchewan transborder services are provided over other Canadian gateways such as Calgary and Winnipeg. In fact, for access to some areas of the United States we must travel as far as Vancouver or Toronto.

A recent study commissioned by the Saskatchewan government concluded that Saskatchewan still remains a difficult place to get to by both business and leisure air travellers. More progress to improve air transportation is needed. This study emphasized the problem of the existing level of transborder air services and identified a number of specific constraints, including:

1. The lack of direct north–south air services. The fact that Saskatchewan has only one direct transborder air service is a problem for Saskatchewan. This can result in extra overnight stays, long waits at air terminal buildings, multiple carrier connections and higher non–direct air fares, all of which affect Saskatchewan's competitive position in attracting businessmen and tourists to our province.

2. Availability and capacity issues. Transborder service over other gateway airports destined for Saskatchewan is constrained by available capacity on domestic routes. This problem is compounded when carriers reduce domestic capacity, for example, through the introduction of triangular routes involving single–carrier service to both Regina and Saskatoon on flights to and from Calgary, Vancouver, and Toronto.

3. Accessibility constraints. Many Saskatchewan communities outside Regina and Saskatoon are not always listed in computerized reservation systems utilized by airlines and travel agencies. This has presented major problems for our tourism industry, particularly as it concerns Saskatchewan outfitters and their ability to market northern Saskatchewan actively throughout the United States. Destination area development and competitive tourism products will be affected if convenient and affordable air access from domestic and international markets is not available.

• 1310

In addition, the trend towards shorter, more frequent business trips and vacations also clearly emphasizes the importance of affordable access and convenient connections for the transborder air–travelling public.

In August 1990, Time Air applied to the federal Minister of Transport for discretionary approval to provide a scheduled air service between Saskatoon, Regina, and Denver, Colorado. The province is very supportive of this new direct transborder service and would hope that approval of this application will not be delayed as a result of 1991 negotiations.

[*Translation*]

correspondances à des vols de la même compagnie à destination du centre et du sud–ouest des États–Unis. Ce service était particulièrement important pour les pourvoyeurs de la Saskatchewan à cause de la commodité d'accès qu'il offrait à leurs clients des principaux marchés américains.

À l'heure actuelle, le seul service régulier direct transfrontalier en Saskatchewan est le vol de Time Air entre Regina et Minneapolis. Le reste des services transfrontaliers en Saskatchewan passent par d'autres aéroports canadiens comme ceux de Calgary et Winnipeg. De fait, pour nous rendre à certains endroits aux États–Unis, nous devons aller jusqu'à Vancouver ou Toronto.

Une récente étude commandée par le gouvernement de la Saskatchewan signale qu'il est encore difficile pour ceux qui prennent l'avion par affaires ou pour leurs loisirs de se rendre en Saskatchewan. Il faudrait améliorer les services de transport aérien. Cette étude souligne le problème que pose le niveau actuel des services aériens transfrontaliers et signale certains problèmes précis, y compris ceux–ci:

1. Le manque de services aériens directs nord–sud. Le fait que la Saskatchewan n'ait qu'un seul service aérien transfrontalier direct pose un problème en Saskatchewan. Cela peut vouloir dire des nuits d'hôtel supplémentaires, de longues attentes aux aéroports, des correspondances multiples et des prix plus élevés pour les vols indirects, et tout cela réduit la compétitivité de la province pour ce qui est d'attirer les hommes d'affaires et les touristes.

2. La disponibilité et la capacité. Les vols transfrontaliers par le truchement d'autres aéroports à destination de la Saskatchewan sont limités par la capacité actuelle des routes intérieures. Le problème s'aggrave lorsque les transporteurs réduisent la capacité intérieure, par exemple, en adoptant des routes triangulaires pour le service par un seul transporteur à destination de Regina et de Saskatoon sur des vols tant à destination qu'en provenance de Calgary, Vancouver et Toronto.

3. Les contraintes relatives à l'accès. Bon nombre de localités de la Saskatchewan autres que Regina et Saskatoon ne sont pas comprises sur les listes de systèmes de réservations informatisées des lignes aériennes et agences de voyage. Cela pose d'énormes problèmes à notre industrie touristique, surtout pour les pourvoyeurs qui s'efforcent de faire valoir les attraits du nord de la Saskatchewan sur le marché américain. Le développement des régions de destination et la compétitivité des produits touristiques en souffriront si l'on n'a pas accès à des services aériens commodes et à prix raisonnables pour les marchés intérieur et international.

En outre, vu la tendance à faire des voyages par affaires ou pour ses loisirs plus fréquents et plus brefs, il devient plus important d'offrir des correspondances économiques et commodes à ceux qui voyagent à l'extérieur de la province par avion.

En août 1990, Time Air a demandé l'approbation discrétionnaire du ministre fédéral des Transports pour offrir un vol régulier entre Saskatoon, Regina et Denver, au Colorado. La province appuie de tout coeur ce nouveau service transfrontalier direct et espère que l'approbation de cette demande ne sera pas retardée par les négociations en 1991.

[*Texte*]

On October 3, 1990, the federal government announced that the Canadian and United States governments had agreed to initiate negotiations to establish a new bilateral air transport agreement. The province welcomes this initiative by the federal government. It is clear that the current agreement, negotiated in 1966 and updated in 1977, is not meeting the air transportation requirements of Canadian communities and is out of date with the free trade era of this decade.

We are confident that a more liberalized air transport agreement between Canada and the U.S. could potentially result in more direct Saskatchewan-U.S. air services. However, this will depend on a number of issues associated with the agreement, all of which could have potential effects on service to Saskatchewan. The Canada-U.S. air bilateral has been described as Canada's most complex air bilateral agreement, as well as being the largest single air bilateral in the world.

The federal Minister of Transport has indicated that all aspects of the current agreement will be addressed, including scheduled and charter services for the carriage of passengers and cargo as well as specialty services.

It was also stated that the negotiations could explore creating an open skies regime that would enable carriers from either country to operate services between any point in one country and any point in the other country, as well as points between points within the other country.

The latter point, referred to as cabotage, could potentially have major implications for Canadian air transportation services, on both transborder and domestic bases. It is clear that the issue of cabotage will be one of the most critical factors that will be addressed during the course of these negotiations. We would not like to see an open skies regime that will adversely affect the operation of Canadian carriers and/or service provided into, out of, or within Saskatchewan.

Saskatchewan will need fully to analyse the details of Canada's position concerning a new Canada-U.S. agreement to fully assess the true effect of a more open skies approach on Saskatchewan transborder air services.

Over the next month and throughout the course of the negotiations we will be developing our position concerning the negotiations. We are also planning to consult with other Saskatchewan interest groups, including communities and carriers, in the development of our position.

While the particulars of our position have not been finalized, they will be developed based on a number of guiding principles, including:

(1) The negotiation of a new Canada-U.S. air bilateral agreement must address a broader range of issues than the traditional basis of equalization of carrier benefits between countries.

(2) The agreement must include a recognition of the potential benefits of improved transborder air services on community and regional economic and tourism development opportunities.

[*Traduction*]

Le 3 octobre 1990, le gouvernement fédéral a annoncé que les gouvernements du Canada et des États-Unis avaient accepté d'entamer des pourparlers pour conclure une nouvelle entente bilatérale sur le transport aérien. La province se réjouit de cette initiative du gouvernement fédéral. Il est évident que l'entente actuelle, qui a été négociée en 1966 et mise à jour en 1977, ne satisfait pas aux besoins des localités canadiennes en ce qui a trait au transport aérien et qu'elle est périmée en cette décennie de libre-échange.

Nous sommes confiants qu'une libéralisation de l'entente sur le transport aérien entre le Canada et les États-Unis pourrait nous donner davantage de vols directs entre la Saskatchewan et les États-Unis. Cependant, cela dépendra de diverses choses reliées à l'accord, qui pourraient toutes avoir des conséquences pour le service à la Saskatchewan. L'entente bilatérale canado-américaine sur le transport aérien est considérée comme l'entente aérienne la plus complexe que le Canada ait jamais négociée, en même temps que l'entente bilatérale sur le service aérien la plus importante au monde.

Le ministre fédéral des Transports a signalé que tous les aspects de l'entente actuelle seront examinés, y compris les vols réguliers et nolisés pour le transport des passagers et des marchandises, de même que les services spécialisés.

On a aussi signalé que les négociations pourraient mener à l'établissement d'un régime de ciels ouverts qui permettrait aux transporteurs de l'un ou l'autre pays d'offrir des services entre tout endroit dans un pays et tout autre endroit dans l'autre pays, de même qu'entre divers endroits dans l'autre pays.

Ce dernier genre de service, qu'on appelle le cabotage, pourrait avoir des conséquences importantes pour les vols canadiens, tant internationaux qu'intérieurs. Il est évident que la question du cabotage sera l'un des facteurs les plus importants pendant ces négociations. Nous ne voudrions pas un régime de ciels ouverts qui nuise aux transporteurs canadiens ou au service offert à destination, en provenance ou à l'intérieur de la Saskatchewan.

La Saskatchewan devra analyser attentivement les détails de la position du Canada relativement à une nouvelle entente canado-américaine pour bien évaluer les conséquences réelles d'une libéralisation des vols internationaux en Saskatchewan.

Au cours du mois à venir et pendant toutes les négociations, nous élaborerons notre propre position relativement aux négociations. Nous comptons aussi pour ce faire consulter d'autres groupes de la Saskatchewan, y compris les municipalités et les transporteurs.

Nous n'avons pas encore finalisé les détails de notre position, mais ils se fonderont sur un certain nombre de principes directeurs, y compris ceux-ci:

(1) La négociation d'une nouvelle entente bilatérale canado-américaine sur le transport aérien devra tenir compte de considérations plus vastes que le rajustement traditionnel des avantages pour les transporteurs entre les deux pays.

(2) L'entente devra reconnaître les avantages possibles d'une amélioration des vols internationaux pour le développement économique et touristique des localités et des régions.

[*Text*]

(3) In respect of point 2, the agreement must draw a balance between the need for improved services to communities and the need for some level of protection for Canadian air carriers.

• 1315

(4) The agreement negotiated will result in a less regulated environment, which will allow for carrier flexibility in a rapidly changing marketplace. Further, the agreement will enable the growth of new and expanding transborder air services without the need for major negotiations between countries in some cases. This could possibly be structured on an automatic approval process similar to the concept developed for the regional local commuter agreement.

(5) The agreement must address the issues of a level playing field for Canadian carriers: for example, the differences in cost structures, including taxation, airport charges, and so on, and the imbalance in favour of the U.S. carriers as a result of issues like pre–custom clearance and the powerful hub–and–spoke systems developed in the United States.

(6) A suitable phase–in period must be incorporated in the agreement to minimize potential negative impacts and enable an orderly growth of services, particularly to the smaller transborder market. While we have not fully assessed this area, the phase–in period could be established for a period of three to five years and should provide for annual review to determine the effects of the agreement on services and carriers. The agreement should also include the necessary mechanisms that would enable adjustments to the agreement should this be necessary.

(7) The federal government must undertake the necessary studies to fully evaluate the effects of various agreement scenarios on services to Canadian communities and the Canadian air carrier industry. Further, such information must be made available to the provinces and other interested parties so that it can be reviewed and commented on before agreements are put into place.

(8) Saskatchewan is not convinced that the negotiation of a full open sky regime with the United States would be of benefit to the Saskatchewan air transportation services, both transborder or domestic. To repeat what I said before, we would not like to see an open sky regime that will adversely affect the operation of Canadian carriers and adversely affect the service provided into, out of, or within Saskatchewan.

We would also suggest that a further guiding principle for the Canada–U.S. negotiations include the provision for a formalized and meaningful involvement by the provinces in the development and negotiations of the new Canada–U.S. air bilateral agreement.

We are not challenging the jurisdictional right of the federal government to negotiate international agreements, nor are we requesting that the provinces be included at the negotiating table. What we are requesting is that in

[*Translation*]

(3) Relativement au deuxième point, l'entente doit maintenir l'équilibre entre la nécessité de services améliorés pour les collectivités et le besoin d'offrir une certaine protection aux transporteurs aériens du Canada.

(4) L'entente négociée créera un milieu moins réglementé, ce qui donnera plus de souplesse aux transporteurs dans un marché en évolution rapide. En outre, l'entente permettra la croissance de nouveaux services internationaux sans qu'il soit nécessaire d'entamer des négociations internationales importantes dans certains cas. Cela pourrait se faire selon un processus d'approbation automatique semblable à celui qui existe dans le cas du service de navettes–avions.

(5) L'entente doit viser à résoudre les problèmes qui empêchent les transporteurs canadiens d'avoir des chances égales sur le marché, notamment les différences dans les structures de coûts, y compris les taxes, les frais d'aéroport, et ainsi de suite, et le déséquilibre qui favorise les transporteurs américains à cause du système de prédédouanement et des puissants réseaux en étoile qui existent aux États–Unis.

(6) Une période d'adaptation appropriée doit être prévue dans l'entente pour réduire au minimum les effets nocifs possibles et permettre la croissance ordonnée des services, notamment pour le plus petit marché transfrontalier. Nous n'avons pas examiné pleinement cette question, mais cette période d'adaptation pourrait être de trois à cinq ans. Il faudrait aussi prévoir un examen annuel pour déterminer les conséquences de l'entente sur les services et les transporteurs. L'entente devrait aussi prévoir les mécanismes nécessaires pour permettre d'y apporter des modifications au besoin.

(7) Le gouvernement fédéral doit entreprendre les études nécessaires pour évaluer pleinement les conséquences possibles de divers scénarios d'entente sur les services aux collectivités canadiennes et l'industrie canadienne du transport aérien. En outre, ces renseignements devraient être fournis aux provinces et aux autres intéressés pour pouvoir être examinés et commentés avant la mise en oeuvre d'une entente quelconque.

(8) La Saskatchewan n'est pas convaincue que la négociation d'un régime de ciels ouverts avec les États–Unis serait à l'avantage des services transfrontières et intérieurs de transport aérien en Saskatchewan. Je répète que nous ne voudrions pas d'un régime de ciels ouverts qui nuise au fonctionnement des transporteurs canadiens et aux services offerts à destination, en provenance ou à l'intérieur de la Saskatchewan.

Nous proposons aussi comme principe directeur supplémentaire pour les négociations canado–américaines la participation officielle et utile des provinces dans l'élaboration et la négociation de la nouvelle entente bilatérale canado–américaine sur le transport aérien.

Nous ne contestons pas le droit du gouvernement fédéral de négocier des ententes internationales et nous ne demandons pas non plus d'inclure les provinces à la table des négociations. Nous demandons cependant que, vu

[*Texte*]

recognition of the importance of transborder air services on regional economic development, the federal government provide the opportunity for a meaningful participatory role for the provinces prior to and throughout the course of these negotiations.

One option currently being assessed is a model for provincial participation structured after the process developed for consultation during the negotiations of the free trade agreement. This would be a two-tiered interactive system, involving federal and provincial ministers and staff. The staff would meet on a regular basis, such as the sectoral advisory groups did during the free trade negotiations.

• 1320

Saskatchewan is currently working with the other western provinces concerning this issue, and we hope to be presenting a joint position to the federal Minister of Transport in the very near future. We hope this will lead to more than just a forum for briefing and debriefing. It should serve as a means to jointly work with the federal government to develop a Canadian position and strategy that would reflect the needs and interests of all Canadians.

In conclusion, Saskatchewan requires improved transborder air services if we are to remain competitive with the rest of Canada in attracting and maintaining new business, economic, and tourism development opportunities. The growth of high-tech industries in Saskatchewan and increased trade opportunities, including the maximization of the Canada free trade agreement, will result in greater demands for international business and leisure travels to our province.

International aviation policy initiatives like the Canada-U.S. bilateral agreement should be developed in consultation with the provinces and other interested groups. The four western provinces are working on a position for presentation to the federal government concerning the need for greater participatory involvement by the provinces in the negotiation of the air bilateral agreement. It is Saskatchewan's view that the role of air transport in facilitating regional economic development must be emphasized during these negotiations. Over the next month and throughout the course of the negotiations, we will be developing our position concerning this important agreement. We are also planning to consult with other Saskatchewan interest groups, including communities and carriers, in the development of our position.

Gentlemen, thank you very much for the opportunity to make this presentation.

The Vice-Chairman: Thank you very much. Mr. Comuzzi, would you commence the questioning?

[*Traduction*]

l'importance des vols transfrontières pour le développement économique régional, le gouvernement fédéral fournisse la possibilité aux provinces de participer au processus avant et pendant les négociations.

Une possibilité qu'on est en train d'évaluer serait un modèle de participation provinciale basé sur le processus de consultation adopté pendant la négociation de l'Accord de libre-échange. Il s'agirait d'un système interactif en deux paliers pour les ministres du gouvernement fédéral et des provinces et leur personnel. Le personnel se réunirait régulièrement, comme l'ont fait les groupes consultatifs sectoriels pendant les négociations sur le libre-échange.

Notre province examine actuellement la question en collaboration avec les autres provinces de l'Ouest et nous espérons pouvoir présenter, très prochainement, au ministre fédéral des Transports, notre prise de position collective à cet égard. Nous espérons également qu'au lieu de nous conduire à une simple tribune d'information, cela nous permettra de travailler, en coopération avec le gouvernement fédéral, à l'élaboration d'une politique et d'une stratégie canadiennes tenant compte des besoins et des intérêts de tous les Canadiens.

Pour conclure, la Saskatchewan a besoin de meilleurs services aériens transfrontaliers pour rester compétitive par rapport au reste du pays en demeurant capable d'attirer et de garder de nouvelles entreprises et de nouvelles possibilités de développement économique et touristique. Grâce à la croissance des industries de haute technologie et à l'élargissement des débouchés commerciaux que connaît la Saskatchewan, et grâce également à la pleine application de l'Accord de libre-échange, nous pouvons nous attendre à une augmentation des voyages internationaux d'affaires ou de plaisir à destination de notre province.

Il faudrait mettre au point des initiatives politiques concernant l'aviation internationale comparables à l'accord bilatéral entre le Canada et les États-Unis, en consultant les diverses provinces et les autres groupes intéressés. Les quatre provinces de l'Ouest préparent actuellement une prise de position qu'elles comptent présenter au gouvernement fédéral pour lui faire valoir la nécessité d'inviter les provinces à participer davantage aux négociations sur l'accord aérien bilatéral. La Saskatchewan estime utile de souligner, au cours de ces négociations, que le transport aérien peut faciliter le développement économique régional. Au cours du mois à venir et pendant toute la durée des négociations, nous allons préparer une déclaration de principe au sujet de cet important accord. Nous allons le faire en consultant les autres groupes intéressés de la Saskatchewan, y compris les municipalités et les transporteurs.

Messieurs, nous vous remercions beaucoup de votre attention.

Le vice-président: Merci beaucoup. Monsieur Comuzzi, voulez-vous commencer la période de questions?

[*Text*]

Mr. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): Mr. Chairman, I am prepared to turn my lead in the questioning over to our colleague Mr. Schneider, since we are his host today. If he would like to lead off, I would be more than happy to. . .if he is paying attention.

The Vice–Chairman: Mr. Pagtakhan, welcome to the committee. We are glad to see you here.

Mr. Pagtakhan (Winnipeg North): Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Comuzzi: Gentlemen, welcome. We appreciate the opportunity to hear and take very seriously your input into what is going to happen with respect to air transportation requirements in Canada, and the recommendations this group will make to the minister after we hear all the submissions right across the country.

I was interested in your last comment, Mr. Pearson, that you are working in conjunction with the other four western provinces. We will be in Winnipeg tomorrow but we have already covered Vancouver and Alberta, and I am not so sure that at this initial stage your position is the same as what we have heard the last couple of days. Not to summarize everything, but yesterday we heard that if cabotage was a necessary ingredient, it should be considered. We heard that we have to have north–south runs and if it means a weakening of the Canadian fabric in air transport, that might be one of the fallouts.

I am concerned that Saskatchewan may suffer as a result of a too serious reliance on air traffic in the United States. You have emphasized the north–south corridors. I am concerned that it may weaken the present air structure you have at the present time. The thrust of the question then is what kind of service does Regina experience right now, and what is your opinion with respect to ensuring that Canadian and Air Canada remain as viable entities in the air transportation system in Canada?

• 1325

Mr. Pearson: I would like to suggest that I have not had the opportunity to sit at your meetings in Vancouver and Edmonton. We are working with the other three western provinces to put together a position on how the negotiations should proceed. We want to ensure that there is provincial community and carrier input into the negotiations. We may not necessarily agree as to what the services look like at the end of these negotiations, but we do agree as to how they should be conducted and how the provinces and communities should have the opportunity for input.

Respecting the question as to current services, we have one scheduled service into the United States at the present time, that being between here and Minneapolis which is provided by Time Air. There are a number of charter services that vary from time to time out of both here and Saskatoon. On our scheduled services, for 1989 there were approximately 40,000 passengers between both Saskatoon and Regina to various destinations in the United States. I do not have the exact figure of how many passengers made use of the Regina–Minneapolis service.

[*Translation*]

M. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): Monsieur le président, je suis prêt à céder mon tour à notre collègue, monsieur Schneider, étant donné qu'il est aujourd'hui notre hôte. S'il veut bien commencer, je me ferais un plaisir de. . .si toutefois il écoute.

Le vice–président: Monsieur Pagtakhan, bienvenue au Comité. Nous vous accueillons avec plaisir.

M. Pagtakhan (Winnipeg–Nord): Merci, monsieur le président.

M. Comuzzi: Messieurs, vous êtes les bienvenus. Nous prenons très au sérieux vos observations quant à l'évolution des besoins en matière de transport aérien et aux recommandations que nous ferons au ministre après avoir sillonné le pays pour entendre les témoignages de tous les intéressés.

Monsieur Pearson, j'ai pris bonne note de votre dernière remarque, à savoir que vous travaillez en coopération avec les autres provinces de l'Ouest. Nous serons à Winnipeg, demain, mais nous sommes déjà allés à Vancouver et en Alberta et je ne suis pas si certain que, pour le moment, votre position soit identique à celle que nous avons entendue ces deux derniers jours. Sans trop entrer dans les détails, hier, nous avons entendu dire qu'il faudrait envisager le cabotage s'il s'agissait d'un élément indispensable. On nous a dit, également, qu'il fallait assurer des liaisons nord–sud, même si cela devait affaiblir nos réseaux aériens.

Je crains que, si nous dépendons trop des transporteurs américains, la Saskatchewan n'en subisse les conséquences. Vous avez insisté sur les corridors nord–sud. Je crains que cela n'affaiblisse vos lignes aériennes actuelles. Je voudrais donc savoir de quel genre de service Regina dispose actuellement et si vous croyez nécessaire d'assurer la viabilité de Canadien et d'Air Canada?

M. Pearson: Je n'ai pas eu l'occasion d'assister à vos audiences à Vancouver et à Edmonton. Nous préparons, en collaboration avec les trois autres provinces de l'Ouest, une déclaration de principe quant à la façon dont les négociations devraient se dérouler. Nous voulons en fait que les provinces et les transporteurs puissent participer à ces négociations. Nous ne sommes pas nécessairement d'accord quant à la forme que ces services revêtiront au terme de ces négociations, mais nous sommes d'accord quant à la façon de les mener et pour ce qui est de la contribution des provinces et des localités intéressées.

Pour ce qui est des services actuels, nous avons actuellement un service régulier à destination des États–Unis qui est assuré par Time Air, jusqu'à Minneapolis. Il y a également plusieurs vols nolisés, qui varient de temps à autre, et qui partent d'ici et de Saskatoon. Pour ce qui est des services réguliers, en 1989, environ 40,000 passagers sont partis de Saskatoon et de Regina à destination de diverses villes des États–Unis. Je n'ai pas de chiffre exact quant au nombre de passagers qui ont emprunté la ligne Regina–Minneapolis.

[*Texte*]

Respecting the future of our Canadian airlines, I am very much a Canadian and I very much would not like to see service into and out of this province substituted by American carriers. So in respect to the open sky, I believe we should have more direct access to various locations in the United States providing they can support themselves on an economic basis. However, I would not like to see an open sky policy that would be detrimental to services provided by either of the Canadian airlines.

Mr. Comuzzi: So what you are saying, if I can summarize, is you are more concerned about the application of the four western provinces, more procedurally rather than substantively, how you come about and how you play a major role in the bargaining or the negotiating process. Your recommendation, Mr. Pearson, would be one of adopting perhaps the procedure that was followed in the free trade agreement where there were regional discussions held on an ongoing basis to establish positions prior to the negotiating process being headed up by Simon Reisman at the negotiating table in Washington, or wherever they were meeting. Do I have that correct? Do you want to enlarge on that, or do you want to—

Mr. Pearson: Yes, that is correct. I wonder if Mr. Hugg would like to add something to that.

Mr. Harold A. Hugg (Assistant Director, Saskatchewan Department of Highways and Transportation): What we are working on with the four western provinces is exactly what you are saying; it is the process as opposed to the position. The four provinces of course will be developing their own particular positions concerning their own interests in this process, but the actual process itself that we would like to see the federal government establish is something we are working on together.

Mr. Comuzzi: Then I stand corrected in my opening statement, Mr. Chairman, inasmuch as I was not sure that it was substance or procedure. I think that is basically what we have been hearing in British Columbia and Alberta.

• 1330

You have spent considerable time in your brief on wanting to have access to more north-south routes, which means more access into the American market and corresponding access from the American market into your market here in Saskatchewan. As a hypothetical question, what would your position be if that was available but the American carriers coming into Regina and Saskatoon wanted to pick up passengers and take them to another source from this area to another place in Canada and eventually end up back in the United States? It would be a form of cabotage.

Mr. Pearson: If I can rephrase your question, you are asking what our position would be if you had sort of a circle route using a U.S. carrier. I suppose that if they were not taking business away from Canadian carriers, who presumably would be able to do it the opposite way, we would likely benefit from a tourism or business perspective.

[*Traduction*]

Quant à l'avenir de nos compagnies aériennes, en tant que Canadien, je ne voudrais surtout pas que des transporteurs américains viennent remplacer les compagnies canadiennes qui desservent notre province. Par conséquent, pour ce qui est de l'ouverture de l'espace aérien, je crois qu'il faudrait avoir un meilleur accès direct à diverses villes des États-Unis, à la condition que ces services soient rentables. Cependant, je ne voudrais pas que l'ouverture de l'espace aérien se fasse aux dépens des services assurés par l'une ou l'autre de nos lignes aériennes.

M. Comuzzi: Par conséquent, pour résumer ce que vous avez dit, vous vous intéressez surtout à la participation des quatre provinces de l'Ouest. Vous mettez davantage l'accent sur la procédure que sur le fond et la possibilité de jouer un rôle important dans les négociations. Vous nous recommandez d'adopter la procédure suivie pour l'Accord de libre-échange pour lequel nous avons tenu des discussions régionales permanentes pour établir nos positions respectives avant d'entamer les négociations sous la direction de Simon Reisman, à Washington ou ailleurs. Ai-je bien compris? Voulez-vous fournir des explications complémentaires ou préférez-vous. . .

M. Pearson: Oui, c'est exact. Je me demande si M. Hugg a quelque chose à ajouter.

M. Harold A. Hugg (directeur adjoint, ministère de la Voirie et des Transports de la Saskatchewan): Les quatre provinces de l'Ouest examinent effectivement la procédure à suivre plutôt que la position à prendre. Les quatre provinces vont, évidemment, préparer chacune une déclaration de principe tenant compte de leurs propres intérêts, mais nous collaborons à la mise au point du processus que nous aimerions voir le gouvernement fédéral adopter.

M. Comuzzi: Je reviens donc sur ce que j'avais déclaré au départ, monsieur le président, mais je ne savais pas exactement s'il s'agissait d'une question de fond ou de procédure. C'est donc à peu près ce que nous avons entendu dire en Colombie-Britannique et en Alberta.

Dans votre mémoire, vous insistez beaucoup sur votre désir d'avoir accès à de plus nombreux itinéraires nord-sud. Autrement dit, vous désirez que la Saskatchewan soit mieux reliée au marché américain, et cela dans les deux sens. C'est une question purement hypothétique, mais si les transporteurs américains pouvaient venir à Regina et à Saskatoon y ramasser des passagers à destination d'une autre ville du Canada et retourner aux États-Unis, qu'en penseriez-vous? Ce serait une forme de cabotage.

M. Pearson: Pour reprendre votre question, vous nous demandez ce que nous penserions d'un service circulaire assuré par des transporteurs américains. Si ces derniers n'enlèvent pas des clients aux transporteurs canadiens qui, en principe, devraient pouvoir en faire autant dans le sens contraire, ce serait probablement avantageux pour nous du point de vue touristique ou commercial.

[*Text*]

Mr. Comuzzi: Which markets in the United States does the Province of Saskatchewan considerable to be valuable? You mentioned Denver, Colorado and Minneapolis. To which other cities in the United States would you want to have access?

Mr. Pearson: I had not really thought about which cities. Certainly if I run down the list here, we find traffic between Regina and Saskatoon and places like Los Angeles, San Francisco, and New York, and also a heavy concentration in the U.S. southwest. I am not certain that the numbers at this time would warrant direct routes on a daily basis between here and those destinations, but over a period of time, certainly with connections into the U.S. system, I am sure that from our tourism people's point of view that type of market would be a target area.

Mr. Comuzzi: That leads to my next question. I understand that Saskatchewan's industry is agriculture based and it has potash. Would you enlarge on that? What other industries do you have? In forestry, you have a mill up north in Prince Albert.

Mr. Pearson: It is funny you should bring that question up. I was looking at some numbers this morning, as a matter of fact, from around the mid–1980s. Our total exports at that time were in the order of $8 billion per annum, agriculture being by far the largest, followed, not in any particular order, by potash, uranium, and crude oil.

Mr. Schneider: I would like to follow up with a couple of things mentioned in your brief. First, you expressed a concern on page 4 that the Time Air application to Denver should not be interrupted or held up as a result of what we are going through right now. I just had it confirmed that Time Air's application has been made under the regional–local commuter services arm of whatever it is we do down there and as a result it will go unimpeded by the process we are in today. I thought you would like to know that. I wanted to know the answer as well, so we were able to get that.

With respect to a term that you used, "Saskatchewan outfitters", do I assume that the word "outfitters" is a fairly standard term, or is that a Saskatchewan–only term? Does everybody understand what an outfitter does for a living?

• 1335

The Vice–Chairman: You had better explain it to everyone.

Mr. Schneider: An outfitter usually refers to someone who provides the service of housing and guiding in northern communities all across Canada. So I think the term does apply. These people are quite heavily reliant on an adequate form of air service, particularly connecting with the United States. When you can advertise that we have lakes from which you can drink the water while you are fishing, it seems to appeal to a lot of people, not to mention Canadians themselves. So there is lots to be offered, particularly in northern Saskatchewan and northern parts of other provinces.

[*Translation*]

M. Comuzzi: Quels sont les marchés des États–Unis qui présentent un intérêt pour la Saskatchewan? Vous avez mentionné Denver, au Colorado, et Minneapolis. À quelles autres villes des États–Unis voudriez–vous avoir accès?

M. Pearson: Je n'y ai pas vraiment réfléchi. Si je parcours la liste que j'ai sous les yeux, je constate qu'il y a des liaisons entre Regina et Saskatoon et des villes comme Los Angeles, San Francisco et New York ainsi qu'une forte concentration dans le sud–ouest des États–Unis. Je ne sais pas vraiment si les chiffres actuels justifieraient des liaisons directes quotidiennes entre notre province et ces destinations, mais je suis sûr qu'avec le temps, et si nous sommes reliés au réseau américain, ces liaisons nous paraîtraient souhaitables du point de vue touristique.

M. Comuzzi: Cela m'amène à ma question suivante. Si j'ai bien compris, l'économie de la Saskatchewan repose sur l'agriculture ainsi que la potasse. Pourriez–vous nous en parler un peu plus? Quelles autres industries avez–vous? Pour ce qui est de l'industrie forestière, vous avez une scierie, dans le Nord, dans la circonscription de Prince Albert.

M. Pearson: C'est drôle que vous posiez la question. Ce matin, j'examinais quelques chiffres à partir du milieu des années 80. À l'époque, nos exportations totales se chiffraient aux environs de 8 milliards de dollars par an. Les produits agricoles venaient nettement en tête, suivis, dans le désordre, de la potasse, de l'uranium et du pétrole brut.

M. Schneider: Je voudrais relever une ou deux choses que vous avez mentionnées dans votre mémoire. Premièrement, à la page 4, vous dites qu'il ne faudrait pas que les négociations en cours diffèrent l'examen de la demande présentée par Time Air pour assurer la liaison jusqu'à Denver. On vient de me confirmer que cette demande avait été présentée dans le cadre du service de navettes–avions et ne sera donc pas retardée par les négociations. Je tenais à vous le préciser. Je voulais, moi aussi, savoir à quoi m'en tenir.

Vous avez parlé des «pourvoyeurs» de la Saskatchewan. Est–ce là un terme courant ou propre à votre province? Est–ce que tout le monde sait en quoi consistent les fonctions d'un pourvoyeur?

Le vice–président: Il vaudrait mieux l'expliquer à tout le monde.

M. Schneider: En général, cette expression désigne une personne qui fournit des services d'hébergement et de guide dans les localités du nord du pays. Par conséquent, je crois que c'est le bon terme. Il est très important, pour ces personnes, de disposer de services aériens adéquats, et surtout d'une liaison avec les États–Unis. Lorsque vous faites de la publicité annonçant que vous pouvez boire l'eau de nos lacs quand vous y pêchez, cela séduit beaucoup de gens, y compris les Canadiens. Par conséquent, nous avons beaucoup à offrir surtout dans le nord de la Saskatchewan et le nord des autres provinces.

[*Texte*]

In the area of specialty services, I have a question with respect to the rural airdrome infrastructure. Does Saskatchewan possess adequate airdrome facilities to handle an increased flow of specialty services, should same be negotiated with the United States?

Mr. Pearson: If we are looking at things like crop-dusting and forest-fire-fighting, the answer to that is yes. There are somewhere in the order of 280 airstrips in the southern part of the province, and in northern Saskatchewan our department operates, owns, and maintains 19 different airstrips, including Uranium City and La Ronge, which we operate and maintain for Transport Canada.

Mr. Schneider: You seem to be in possession of some statistics. Do you have any statistics that would indicate why Frontier dropped its service to Regina?

Mr. Pearson: I am not privy to the financial operations of Frontier or Continental Airlines.

Mr. Hugg: Frontier did not just discontinue service to Saskatchewan. The discontinuance of Frontier service to Saskatchewan was when Frontier folded entirely within the United States. In fact they provided service to the Saskatchewan market right up until that point. It was not that they discontinued service to the province of Saskatchewan; they discontinued service to their entire system.

Mr. Schneider: I had heard stories relating to their load factor that seemed to indicate that it was a paying leg of their operations. I just wondered if you had any comment to make on that.

Mr. Hugg: Certainly in any discussions we had with Frontier at the time, they were interested in continuing to provide the service out of Saskatchewan. It was long-haul traffic. It was not destined just to Denver; it was beyond the Frontier system to California, to a variety of other markets Frontier flew to. So being long-haul and a high-revenue generator... It was actually an add-on to a service they were already providing out of Minot, North Dakota.

Mr. Schneider: Another question I have is to ask you to restate something, and that is your position on cabotage. I am not sure, given the questions that were asked, that we were left with the correct impression.

Mr. Pearson: We do not have an official position on cabotage or an open skies regime at this point in time. It is something we are developing. I suggested that I would not like to see an open skies regime that would be detrimental to Canadian carriers or the services into and out of this province.

Mr. Schneider: That seems to be the general tenor of comments we have received across western Canada so far, and I think it is fairly safe to say that the committee feels similarly disposed. I wanted that on the record one more time, just to make sure.

With respect to the existing U.S.-Canada air bilateral agreement, do you have an opinion on who is fairing the best out of the current agreement?

Mr. Pearson: Regarding the air bilaterals that have been put together over the last number of years, I would suggest that the U.S. carriers probably have a leg up on us. Certainly there are no customs pre-clearance facilities at any airport in

[*Traduction*]

En ce qui concerne les services spécialisés, j'ai une question à poser à l'égard des aérodromes ruraux. La Saskatchewan a-t-elle des aérodromes adéquats pour faire face à l'augmentation des services spécialisés, si cela était inclus dans nos négociations avec les États-Unis?

M. Pearson: Si vous songez à divers services comme l'épandage aérien et la lutte contre les incendies de forêts, la réponse est oui. Il y a environ 280 pistes d'atterrissage dans le sud de la province et, dans le nord, notre ministère exploite, possède et entretient 19 pistes d'atterrissage dont celle d'Uranium City et de La Ronge, que nous exploitons et entretenons pour le compte de Transports Canada.

M. Schneider: Vous semblez posséder certains chiffres. En avez-vous qui puissent nous indiquer pourquoi Frontier a renoncé à desservir Regina?

M. Pearson: Je ne suis pas au courant des opérations financières de Frontier ou de Continental Airlines.

M. Hugg: Frontier ne s'est pas contentée d'interrompre ses services à destination de la Saskatchewan. Elle l'a fait lorsqu'elle a entièrement cessé ses activités aux États-Unis. En fait, elle avait desservi jusque-là le marché de la province. L'interruption de service ne se limitait donc pas à la Saskatchewan; Frontier a entièrement cessé ses activités.

M. Schneider: J'avais entendu dire qu'en raison de son coefficient d'occupation, cette ligne n'était pas rentable. Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

M. Hugg: En tout cas, lors des discussions que nous avons eues avec Frontier à l'époque, la compagnie désirait continuer à assurer le service. Il s'agissait de long-courriers. Ces avions ne s'arrêtaient pas à Denver. Ils allaient jusqu'en Californie et desservaient divers autres marchés. Par conséquent, cette ligne rapportait des recettes importantes...elle venait compléter le service déjà assuré à partir de Minot, dans le Dakota du Nord.

M. Schneider: Je voudrais également vous demander de nouveau ce que vous pensez du cabotage. Étant donné les questions posées, je ne suis pas certain d'avoir bien compris.

M. Pearson: Nous n'avons pas de position officielle, pour le moment, à l'égard du cabotage ou de l'ouverture de l'espace aérien. Nous sommes en train d'en préparer une. J'ai dit que nous ne voudrions pas de l'ouverture de l'espace aérien si elle nuisait aux transporteurs canadiens ou aux services que nous obtenons.

M. Schneider: Il semble que ce soit le point de vue général que nous avons entendu exprimer jusqu'ici dans l'Ouest et je crois pouvoir dire que le comité le partage. Je voulais simplement vous le faire préciser une fois de plus.

En ce qui concerne l'accord bilatéral actuel entre les États-Unis et le Canada sur le transport aérien, qui en profite le plus, selon vous?

M. Pearson: Je dirais que les accords bilatéraux conclus ces dernières années avantagent sans doute les transporteurs américains. À ma connaissance, il n'y a aucun service de prédédouanement dans les aéroports des États-Unis. Cela

[*Text*]

the U.S. that I am aware of. That means I can check into an airport in say Winnipeg, Vancouver, or Toronto and virtually go through customs in Toronto, change planes in Chicago, and off I go without the inconvenience of going through customs or immigration on the American side. That does not happen coming in a northerly direction.

• 1340

Mr. Schneider: If you could foresee an ideal situation involving Saskatchewan's outcome in these negotiations, how do you think Saskatchewan would be best served in a new bilateral agreement? Is it simply only the connection to Denver, or are there any other aspirations?

Mr. Pearson: I believe over a period of time, we would like to see service to a number of areas in the U.S. Denver would certainly be a start. I suppose in one way, we are getting used to going to Winnipeg or Calgary to go anywhere, even domestically.

Mr. Schneider: Thank you.

Mr. Pagtakhan: I too would like to welcome you. I must congratulate the airport here. We arrived on time, at least as scheduled.

You have identified two concerns for your province, the need to enhance business opportunities over and above the tourism industry and the need to have a participatory role prior to and during the Canada–U.S. negotiations. How do you see the western group having a meaningful role prior to or during the negotiations? Would there be a formally constituted western group? If so, at what level? Would it be all the ministers of transport? Could you briefly elaborate on that?

Mr. Pearson: Again, the process and/or strategy we are looking at is not complete at this time. We are working with the other three western provinces at the request of the western ministers responsible for diversification. The process is not intended to have the four western provinces gang up on the federal government, if you like, but it is intended for the use of all ten provinces and two territories. Yes, I see officials meeting on a somewhat scheduled basis before and during the time the negotiations are conducted, such that the group has the opportunity to discuss what is going on and receive input from communities and other agencies that would or would not benefit from the development of any particular route.

Mr. Pagtakhan: As you develop your position, which you have indicated you are now in the midst of or about to commence, and since the two underlying principles that I am led to believe will be utilized would include equal economic opportunities and equal economic benefits, how will your group look at Canadian airlines versus U.S. airlines as a factor distinct and separate from the tourism and business industries within the province?

[*Translation*]

signifie que je peux faire enregistrer mes bagages à l'aéroport de Winnipeg, Vancouver ou Toronto, où je peux en fait passer la douane, changer d'avion à Chicago et poursuivre mon voyage sans devoir passer la douane ou subir les formalités d'immigration du côté américain. La chose n'est pas possible pour ceux qui viennent des États–Unis.

M. Schneider: En prévoyant le meilleur scénario possible quant au résultat de ces négociations, comment la Saskatchewan serait–elle le mieux servie par un nouvel accord bilatéral? Simplement au moyen d'une correspondance pour Denver, ou est–ce que vous avez d'autres attentes?

M. Pearson: Au bout d'un certain temps, nous aimerions qu'un certain nombre de villes des États–Unis soient desservies, mais Denver serait certainement un début. D'une certaine façon, nous prenons l'habitude de nous rendre à Winnipeg ou Calgary pour pouvoir aller ailleurs, même si nous restons au pays.

M. Schneider: Je vous remercie.

M. Pagtakhan: Je voudrais aussi vous souhaiter la bienvenue. Je dois féciliter cet aéroport, puisque nous sommes arrivés à l'heure, du moins selon l'heure prévue.

Vous avez dit que votre province avait deux préoccupations, qu'elle voulait se donner d'autres débouchés commerciaux, outre le tourisme, et qu'elle voulait participer aux négociations canado–américaines, aussi bien à l'étape préparatoire que pour les négociations proprement dites. Comment un groupe de l'Ouest pourrait–il jouer un rôle réel aussi bien avant que pendant les négociations? Faudrait–il constituer officiellement un groupe représentant les provinces de l'Ouest, et si c'est le cas, à quel niveau? Celui de tous les ministres des Transports? Pourriez–vous développer brièvement cet aspect?

M. Pearson: Nous n'avons pas encore arrêté le processus ou la stratégie que nous envisageons. À la demande des ministres de l'Ouest responsables de la diversification, nous travaillons avec les trois autres provinces de l'Ouest. Il n'est pas question que les quatre provinces de l'Ouest fassent bloc contre le gouvernement fédéral, et cette stratégie est destinée à l'ensemble des 10 provinces ainsi qu'aux deux territoires. J'envisage que des fonctionnaires pourraient se rencontrer assez régulièrement avant et pendant les négociations, afin de discuter de ce qui se passe, et de connaître le point de vue de collectivités et d'organismes qui bénéficieraient ou non de la mise en place de telle ou telle route.

M. Pagtakhan: Au fur et à mesure que vous aurez défini votre position et vous êtes au milieu ou au début de ce processus, d'après ce que vous nous avez dit—et étant donné que les deux principes directeurs que vous priviligiérez, selon moi, semblent être la parité des perspectives aussi bien que des avantages économiques, pour votre groupe, le choix entre les compagnies aériennes canadiennes et les américaines sera–t–il indépendant de la question des industries touristiques et commerciales de la province?

[*Texte*]

Mr. Pearson: At this point, I do not know, but certainly it has to be looked at. We are talking about something that should pass the test of the free trade agreement, and the opportunities for both countries should be equal.

Mr. Pagtakhan: But if there were to be a potential conflict of concerns, needs, and demands between the tourism industry of Saskatchewan on the one hand and the Canadian airlines—the balance between Canadian and U.S. airlines—how would you go about solving that issue? Which would be primary in your consideration? In other words, if there is a threat to the Canadian airlines but there is a benefit to the Saskatchewan tourism industry, how would you go about resolving the competing interests?

• 1345

Mr. Pearson: When you do any economic evaluation or feasibility study you have to look at all of the inputs and all the folks who are going to get hurt and all the folks who are going to come out ahead. We know, regardless of what decision is made respecting economics or transportation services or what have you, there will always be someone a little worse off than before.

What one would try to do is arrive at that situation where no one is disadvantaged because a decision or a routing is put into place, and that the province as a whole would benefit, but not to the deteriment of the Canadian airlines. How you go about that, at this point I do not know. I can probably suggest that you could do some kind of regression analysis, or some type of analysis that identifies the expected profits or losses associated with each area, but until you get to a specific project I would not be able to tell you, except in vague economic or engineering terms, how you go about solving those problems.

Mr. Pagtakhan: According to page 4 of your brief, in August of this year Time Air applied to the federal Minister of Transport for discretionary approval to provide a scheduled type of air service between Saskatoon-Regina and Denver, Colorado. Can I assume that this is under the 1984 agreement on regional local community service? From your experience, how long does it usually take for such an approval to come forward? How long would you like it to take?

Mr. Pearson: We do not have any experience with this particular clause. It was run at one time, and the airline is trying to reinstate that service under the regional commuter local provisions in the air bilaterals, hopefully as soon as possible. We have had little or no experience under that agreement, so I am really not sure how long it would take.

Mr. Hugg: It is currently before the federal Minister of Transport for his discretionary approval because it does not meet all the automatic provisions under that agreement, and because it does not meet the automatic provisions it therefore requires discretionary approval. Once he makes his decision, presumably if he rules in favour of it then it would go to the National Transportation Agency for carrier selection process. It could take some time.

[*Traduction*]

M. Pearson: Je n'en sais rien pour le moment, mais il faudra certainement examiner cela. Nous envisageons des solutions qui respectent l'Accord de libre-échange tout en donnant des perspectives égales aux deux pays.

M. Pagtakhan: Mais s'il y avait une possibilité de conflit entre les préoccupations, les besoins et les exigences de l'industrie touristique de la Saskatchewan, d'une part, et les lignes aériennes canadiennes, de l'autre—et l'équilibre entre celles-ci et les compagnies aériennes américaines—comment vous y prendriez-vous pour résoudre ce problème? Quel aspect considéreriez-vous d'abord? En d'autres termes, que feriez-vous en cas d'intérêts conflictuels, si les compagnies aériennes canadiennes se trouvaient menacées alors que l'industrie touristique de la Saskatchewan était avantagée?

M. Pearson: Lorsque l'on fait une évaluation économique ou que l'on entreprend une étude de faisabilité, il faut examiner tous les facteurs et voir qui seront les perdants et qui seront les gagnants. Quelles que soient les décisions prises, en matière d'économie ou de services de transport, il y aura toujours des gens un peu plus désavantagés qu'auparavant.

Il faut donc essayer de prendre des décisions ou de mettre en place des routes qui ne désavantagent personne, et qui profitent à l'ensemble de la province, sans que ce soit au détriment des compagnies aériennes canadiennes. Je ne sais pas pour le moment comment atteindre un tel objectif. Je proposerais que l'on fasse une sorte d'analyse régressive sur les pertes ou profits escomptés dans chaque secteur, mais à moins d'examiner un projet précis, je ne saurais vous dire, sauf en termes économiques ou techniques vagues, comment résoudre ces problèmes.

M. Pagtakhan: A la page 4 de votre mémoire, vous dites qu'en août de cette année, *Time Air* a demandé au ministre fédéral des Transports l'autorisation de desservir Saskatoon-Regina et Denver, au Colorado, au moyen de vols réguliers. Puis-je présumer que cette demande a été présentée en vertu de l'accord de 1984 sur le service de navettes-avions? D'après votre expérience, combien de temps faut-il en général pour obtenir ce genre d'autorisation? Combien de temps voudriez-vous que cela prenne?

M. Pearson: Nous connaissons peu cette clause. Ce service existait autrefois, et la compagnie aérienne essaye de le rétablir en vertu des dispositions des accords bilatéraux concernant les services régionaux de troisième niveau et les services locaux. Je ne sais pas combien de temps cela va prendre, car cet accord nous est peu familier.

M. Hugg: Le ministre fédéral des Transports est actuellement saisi de cette demande d'autorisation, car elle ne répond pas à toutes les dispositions d'application automatique prévues dans cet accord. S'il décide d'appuyer cette demande, et je présume que c'est ce qui va se passer, elle sera présentée à l'Office national des transports qui entamera le processus de la sélection du transporteur, ce qui pourra prendre un certain temps.

[*Text*]

There has certainly been concern expressed about that service by our local outfitters because of the need to market within that region of the United States where they were doing that in the past with Frontier Airlines, something that has basically dried up as a result of the elimination of that service. There is an interest on the part of the province, particularly relating to that issue, to tourism and the outfitters, to see that move as soon as possible.

Mr. Pagtakhan: It has been in his hands since August then?

Mr. Hugg: That is right.

Mr. Belsher: I would like to switch the discussion to the specialty services—air photography, the mapping people, spraying, fire-fighting. Do you have any thoughts or recommendations or things you would like to leave with us with regard to that part of the discussion in the bilateral?

• 1350

By reason of what we have heard already, we have heard from the fire-fighting people in British Columbia and also a portion of a presentation in Alberta yesterday, fire-fighting really did not see any real benefit for them of opening up discussions. Yet from the mapping, the aerial photography, the geomatics association, they said they really wanted it wide open so they can compete on both sides of the border.

What experience do your specialty service people have? Can the sprayers go down to spray crops across the line? Can the Americans come up here and do that? What is the process here on the Prairies?

Mr. Hugg: I guess the only way I can respond to that is to say it is not an area that we have been involved with directly at all, so I guess to answer the question is to say we really do not have the information available to us at this point to answer that question. I think appearing before you later today is the Saskatchewan Aviation Council, which would probably have a better handle on those kinds of issues. As I think we indicated, we are planning on contacting those groups and working with those groups in putting together our overall position on the whole process.

• 1355

Mr. Belsher: I shall ask them when they appear before us. Have any meetings taken place thus far with the four western provinces regarding the air bilaterals in transportation, or is this going to commence in the near future? You have made representation that the four provinces want a combined voice for input.

Mr. Hugg: There have been some meetings taking place between the provinces. This came under the auspices of the ministers responsible for western economic diversification. What has happened is because of the announcement which came out concerning the Canada-U.S. bilateral, the need to accelerate an agreement between the provinces that we can at least take forward to the federal government concerning provincial involvement in the negotiations has been moved up

[*Translation*]

Nos pourvoyeurs locaux ont manifesté un intérêt pour ce service qui leur permettra de couvrir le marché américain dans cette région desservie autrefois grâce à *Frontier Airlines*, avant que ce service ne soit supprimé. La province espère obtenir une autorisation le plus tôt possible, et ce dans l'intérêt du tourisme et des pourvoyeurs.

M. Pagtakhan: Le ministre examine donc cette question depuis août?

M. Hugg: C'est exact.

M. Belsher: J'aimerais que nous parlions des services spécialisés, de la photographie aérienne, des cartographes, de l'épandage aérien ainsi que des avions-citernes. Auriez-vous des observations ou des recommandations à nous présenter sur ces questions qui feront aussi l'objet de l'accord bilatéral?

À en juger par les réactions que nous avons eues jusqu'à présent, nous avons entendu des représentants des services de lutte contre les incendies de forêts en Colombie-Britannique, nous en avons également entendu partiellement hier en Alberta, ces services ne voient pas d'avantages réels pour eux dans l'ouverture des discussions. Cependant, pour ce qui est des services de cartographie, de photographie aérienne, de géomatique, les associations et les représentants sont d'accord pour qu'ils puissent faire concurrence des deux côtés de la frontière.

Quelle est l'expérience de vos services spécialisés ici? Vos avions pulvérisateurs peuvent-ils aller arroser les récoltes de l'autre côté de la frontière? Les Américains peuvent-ils faire la même chose ici? Comment le système fonctionne-t-il dans les provinces des Prairies?

M. Hugg: Tout ce que je puis dire à cet égard, c'est que nous ne nous sommes pas immiscés directement dans ce domaine; la réponse à la question est donc que nous n'avons pas suffisamment d'information à ce moment-ci. Le Saskatchewan Aviation Council, qui doit comparaître devant vous un peu plus tard aujourd'hui, sera probablement mieux placé que nous pour vous éclairer. Comme nous l'avons indiqué, nous avons l'intention de communiquer avec des groupes de ce genre et de travailler avec eux en vue de développer une position globale sur la question.

M. Belsher: J'en interrogerai les représentants à ce sujet lorsqu'ils comparaîtront devant nous. Y a-t-il eu jusqu'à présent des rencontres entre les quatre provinces de l'Ouest au sujet des discussions bilatérales sur les services de transport aérien ou y en a-t-il de prévues dans un avenir rapproché? Les quatre provinces, selon vous, veulent combiner leurs voix pour avoir plus d'influence.

M. Hugg: Il y a eu un certain nombre de réunions entre les provinces. Elles se sont déroulées sous les auspices des ministres chargés de la diversification de l'économie de l'Ouest. L'annonce des négociations bilatérales canado-américaines a simplement rendu un peu plus urgente une entente entre les provinces relativement à leur participation aux négociations. Nous examinons actuellement un sujet précis dans le cadre de l'Accord canado-américain; les

[*Texte*]

a bit. Now we are dealing with a side issue that sort of specifically concerns the Canada-U.S. agreement, so there actually have been a few meetings held between the provinces concerning this issue.

Mr. Belsher: Just touching on cabotage, anyone who has said they felt it was okay also said that if it would muddy the waters, set it aside, we still need the greater liberalization of the various routes that are between our two countries. So if negotiations result in new routes becoming available for Canadian carriers, should this be allocated at the government level, the Ministry of Transport, or should we try to let the industry people react to filling in the slots, the routes as they become available? What method do you feel should be adopted in an expanded environment?

Mr. Pearson: I believe you have to have the input from the folks involved and it should not be done totally at the federal government level. We are not suggesting, as we pointed out in our presentation, that we want to take over the federal jurisdiction of conducting these negotiations, but what we are suggesting is that there are lots of folk out there, different levels of government, carriers, tourism groups, that in the long run will have a big stake in any new routes, so industry information should be considered for any specific routing.

• 1400

Mr. Belsher: You mentioned some of the financial constraints our Canadian operators have to work under. Should these constraints be addressed prior to the negotiations starting, or is it still okay to go ahead with the negotiations and work at that in tandem with the Finance Department, the Transport Department, and External Affairs?

Mr. Pearson: I do not believe the negotiations should be put off until we have fully cleaned our own shop, so to speak. I think that should be going along at the same time, trying to develop a level playing field, as suggested by the free trade agreement. We have been waiting since 1977 or so to get on with new negotiations. I would not like to wait another 13 or 14 years before we actually sit down at the table with our American counterparts.

Mr. Belsher: You are certainly not alone, I might add, in saying that negotiations are long overdue. I think that has been a consistent message we have heard in Ottawa, Vancouver, Calgary, Edmonton, and now again today.

Mr. Comuzzi: Mr. Pearson, when I ended up my line of questioning my time ran out. We were talking about the industries in Saskatchewan. In your brief you state that it was very important to enlarge on the north-south availability of runs to take advantage of the free trade agreement and the markets that are open in the United States. What markets are you anticipating going after?

[*Traduction*]

provinces ont eu un certain nombre de rencontres afin de voir de quoi il retourne.

M. Belsher: En ce qui concerne le cabotage, tous ceux qui ont été d'accord ont également indiqué que si la question compliquait la situation, il fallait la laisser de côté, mais nous devons quand même ouvrir davantage les itinéraires entre nos deux pays. Si les négociations débouchent sur de nouveaux itinéraires accessibles aux transporteurs canadiens, ces itinéraires devraient-ils être distribués par le gouvernement fédéral, le ministère des Transports, ou devrions-nous laisser à l'industrie le soin de combler les vides, le soin d'assumer les itinéraires au fur et à mesure où ils deviennent disponibles? Quelle devrait être la méthode privilégiée dans un système plus ouvert?

M. Pearson: Il faudrait que les personnes directement intéressées participent au processus, que le gouvernement fédéral évite d'agir seul. Ce qui ne veut pas dire, comme nous nous en défendons dans notre mémoire, que nous voulons assumer les responsabilités du gouvernement fédéral dans le cadre de ces négociations; nous faisons simplement valoir qu'il y a beaucoup de personnes directement intéressées, aux divers paliers de gouvernement, au niveau des transporteurs, des groupes touristiques, des personnes qui ont un intérêt considérable à long terme dans l'établissement de nouveaux itinéraires, et que l'avis de l'industrie à cet égard est donc très important.

M. Belsher: Vous avez parlé de certaines contraintes financières auxquelles sont soumis les exploitants canadiens. Le problème que représentent ces contraintes devrait-il être résolu avant que ne s'amorcent les négociations, ou les négociations peuvent-elles aller de l'avant, parallèlement à des discussions en vue de régler le problème avec le ministère des Finances, le ministère des Transports et le ministère des Affaires extérieures?

M. Pearson: Nous ne devrions pas retarder les négociations en attendant de mettre de l'ordre dans nos affaires, pour ainsi dire. Nous pourrions nous attaquer au problème tout en essayant d'en arriver à une meilleure uniformité des règles du jeu, tel qu'il est prévu dans l'Accord de libre-échange. Nous attendons depuis 1977 d'entamer de nouvelles négociations. Il ne faudrait pas que nous ayons à patienter encore 13 ou 14 ans avant de nous asseoir à la table avec nos homologues américains.

M. Belsher: Vous n'êtes certainement pas le seul à souligner le fait que ces négociations sont attendues depuis longtemps. C'est le message que nous avons entendu constamment à Ottawa, Vancouver, Calgary, Edmonton et ici aujourd'hui.

M. Comuzzi: Monsieur Pearson, j'ai dû m'arrêter tout à l'heure parce que mon temps de parole était écoulé. Nous parlions des industries de la Saskatchewan. Vous indiquez dans votre mémoire qu'il est très important d'accroître le nombre d'itinéraires nord-sud de façon à tirer profit de l'Accord de libre-échange et des marchés qui s'ouvrent aux États-Unis. Quels marchés voulez-vous percer au juste?

[*Text*]

Mr. Pearson: I suggest that you might ask that question of Tourism Regina when they appear before you later today.

Mr. Comuzzi: Sure. To summarize your position—let us see if I have it correctly—you are unhappy with the current level of service by the two major airlines into Regina and Saskatoon from the service and the capacity aspect. You are not at all happy with the service and the availability of flights north–south. The province is happy that these negotiations have started to change that situation. You are not in favour of open skies, as you are led to believe that open skies is a free trade agreement in the skies. You want a cautious approach to these negotiations: any changes in our negotiations should be phased in; any part of the negotiating process that would hamper, hinder, or weaken the present Canadian airlines—such as cabotage—should be avoided. Does that pretty well sum up your position?

Mr. Pearson: I think you have taken some liberties in what we have said. Number one, we do not have a provincial position at this point in time. Number two, I made no reference whatsoever to lack of service or poor service from our two Canadian airlines on an east–west routing; in fact for the size of the population we probably have better service on a per capita basis than most places. At the present time we have access to the total United States, but only one direct flight from Saskatchewan, and that goes to Minneapolis. We would like to see the route to Denver reinstated or started again as soon as possible, which would give us direct access to the southwest. Now what else did you say?

• 1405

Mr. Comuzzi: Anything that is involved in the negotiation process or changes should be phased in very cautiously.

Mr. Pearson: We suggested that there should be some phase–in period, and I think the suggestion was three to five years, so that we have the opportunity to see how one is making out. The cautiousness mainly comes from the desire to see us operating on a level playing field. We know it will never be a level playing field, but we would like to see it as level as possible, so to speak.

Mr. Comuzzi: Thank you.

Mr. Schneider: I have just one brief clarifier, if possible. On page 8 of your report you indicate that Saskatchewan is working together with other western provinces to establish a position. Could you give the committee an approximate date? I think the minister might find that of some interest.

Mr. Pearson: We hope to make a joint submission to the federal minister before the end of this calendar year. If that is not possible, then early in the next year.

Mr. Schneider: Thank you.

[*Translation*]

M. Pearson: Je vous suggère de poser la question à Tourism Regina lorsque ses représentants comparaîtront devant vous un peu plus tard au cours de la journée.

M. Comuzzi: Très bien. Je vérifie votre position, si vous le voulez bien. Vous n'êtes pas satisfaits de l'effort actuel des deux principaux transporteurs à Regina et à Saskatoon, pour ce qui est du niveau de service et pour ce qui est de la capacité. Vous n'êtes pas satisfaits non plus du service ou de la disponibilité des vols nord–sud. La province voit d'un bon oeil l'ouverture de négociations en vue de rectifier cette situation. Vous n'êtes pas d'accord avec l'ouverture de l'espace aérien, parce que vous y voyez une sorte d'accord de libre–échange dans le domaine aérien. Vous recommandez la prudence face aux négociations: vous dites que toute modification prévue devrait être instaurée de façon progressive, que toute proposition qui pourrait gêner, entraver ou affaiblir les transporteurs canadiens actuels—comme le cabotage—devrait être laissée de côté. Est–ce que je vous résume assez bien?

M. Pearson: Je pense que vous vous écartez quelque peu de mon témoignage. Pour commencer, nous n'avons pas de position provinciale comme telle à ce moment–ci. Deuxièmement je n'ai pas parlé de lacunes dans le service ou d'un mauvais service de la part des deux transporteurs canadiens sur les itinéraires est–ouest; je signale au contraire que compte tenu de la taille de notre population, nous avons probablement un meilleur service que la plupart des autres endroits au pays. Nous avons actuellement accès à l'ensemble des États–Unis, mais nous ne pouvons compter que sur un seul vol direct, vers Minneapolis, à partir de la Saskatchewan. Nous voudrions voir rétabli ou réactivé le plus tôt possible l'itinéraire en direction de Denver, qui nous donnerait un accès direct au sud–ouest. Qu'avez–vous dit d'autre?

M. Comuzzi: Toute disposition ou modification résultant des négociations devrait être instaurée progressivement et prudemment.

M. Pearson: Nous proposons en effet une période de transition, de trois à cinq ans, si je me souviens bien, pour nous permettre de juger de nos progrès. Notre appel à la prudence reflète notre désir d'en arriver à une uniformisation des règles du jeu. Nous savons que lesdites règles ne seront jamais tout à fait identiques, mais nous souhaitons qu'elles le soient le plus possible.

M. Comuzzi: Merci.

M. Schneider: J'aurais simplement une précision à vous demander, si possible. À la page 8 de votre rapport, vous indiquez que la Saskatchewan est en train d'essayer d'établir une position avec les autres provinces de l'Ouest. Pouvez–vous donner une date approximative au comité à cet égard? Le ministre y serait sans doute intéressé.

M. Pearson: Nous espérons pouvoir présenter une position commune au ministre fédéral avant la fin de l'année civile, au plus tard, au début de l'année qui vient.

M. Schneider: Merci.

[*Texte*]

Mr. Pagtakhan: You just indicated that there will never be a level playing field, yet you have suggested that a three-to five-year phase-in period would be adequate. I find the two statements paradoxical. If there will be no level playing field, why should we even agree? Could I get your reaction to that?

Mr. Pearson: Certainly. I was referring to the size of the American carriers and the size of the Canadian carriers. Because of the American carriers' size, they will always enjoy a significant economy of scale over our Canadian counterparts. So in terms of a level playing field, it will likely never be achieved. We have to get in with the big boys and do the best we can to make it a level playing field.

We also have a different taxation structure that applies to the Canadian carriers. I am not sure how that is going to make out with the imposition of the goods and services tax. Our fuel charges are much higher. The Canadian government, in its wisdom, has placed an excise tax on all fuels, including aviation fuels. The federal government is receiving something in the order of $3 billion a year from excise taxes on automotive and aviation fuels, and that money is not being put back into the economy, in the sense that it goes to the general revenue fund and not to the transportation system. It is that type of thing that creates an unlevel field. We do the best we can to make it as level as possible and hope the economies we can develop from it will be enough to have our air carriers operate at some level of financial success.

Mr. Pagtakhan: I can see that we will do our best, but at the end of the day, if we see that Canada is in a disadvantaged position on the basis of a level playing field, are you prepared to surrender?

Mr. Pearson: We are prepared to surrender nothing. If you believe we can develop a totally level playing field, I think that is great. I surrender nothing. I fully believe we have to compete as closely as possible with our American counterparts. I fully believe people should have those services available to them. But at the present time our companies have to be structured somewhat differently.

• 1410

Mr. Pagtakhan: Can you assure the committee that you will insist on a level playing field at the end of the day?

Mr. Pearson: I did not come here to argue with you, sir.

Mr. Pagtakhan: It is not an argument. I am just trying to find a sentiment, a direction.

Mr. Pearson: I would very much like to see the total structure of companies on both sides of the border operating on a level playing field. This is what the free trade agreement is trying to achieve over the long run, and we cannot ignore

[*Traduction*]

M. Pagtakhan: Vous venez de dire que les règles du jeu ne seront jamais totalement les mêmes, mais vous avez fait allusion un peu plus tôt à une période de transition de trois à cinq ans en vue de l'instauration de nouvelles dispositions. J'y vois une certaine contradiction. Si les règles du jeu ne doivent pas être identiques pour tout le monde, pourquoi devrions-nous participer au processus? Qu'avez-vous à dire à ce sujet?

M. Pearson: Je voulais simplement parler de la taille des transporteurs américains comparativement à la taille des transporteurs canadiens. Les transporteurs américains, de par leur taille, pourront toujours jouir d'économies d'échelle importantes par rapport à leurs homologues canadiens. En ce sens, les règles du jeu ne seront probablement jamais uniformes. Il reste que nous devrons faire face à nos gros concurrents et que nous devons tendre constamment à ce que les règles soient le plus comparables possible.

Nos transporteurs canadiens sont également soumis à un régime fiscal différent. Je ne parle même pas ici de l'effet que pourra avoir la taxe sur les biens et services. Le prix de notre carburant est beaucoup plus élevé. Et le gouvernement canadien, dans sa grande sagesse, a décidé d'imposer une taxe d'accise sur toutes les essences, y compris l'essence aviation. Le gouvernement fédéral perçoit ainsi quelque 3 milliards de dollars annuellement en taxe d'accise sur les essences automobiles et aviation. Cet argent n'est pas réinvesti dans le secteur des transports; il est plutôt versé au Trésor. C'est le genre de mesure qui contribue à fausser le jeu. Nous devons compter avec tous ces éléments en discutant de l'uniformisation des règles et espérer que les améliorations que nous apportons permettent à nos transporteurs aériens de fonctionner d'une façon suffisamment rentable.

M. Pagtakhan: Nous voulons bien essayer, mais au bout du compte, si nous jugeons que le Canada est désavantagé par les règles du jeu, êtes-vous prêts à céder?

M. Pearson: Nous ne sommes prêts à rien céder. Si nous pouvons avoir des règles totalement uniformes, très bien. Ce que nous voulons faire, c'est être en mesure de talonner le plus près possible nos vis-à-vis américains. Les gens doivent pouvoir jouir entièrement de ces services. Cependant, dans le contexte actuel, nos compagnies doivent être structurées quelque peu différemment.

M. Pagtakhan: Pouvez-vous dire au comité que vous insisterez pour que les deux parties se retrouvent sur un pied d'égalité?

M. Pearson: Je ne suis pas venu ici pour vous contredire, monsieur.

M. Pagtakhan: Il ne s'agit pas de contradiction: j'essaie simplement de tâter le pouls, de me faire une idée de la tournure que prennent les choses.

M. Pearson: Je tiens beaucoup à ce que les sociétés, de part et d'autre de la frontière, soient traitées de la même façon dans leur structure totale. C'est précisément l'objectif, à long terme, de l'Accord de libre-échange et le fait ne peut

[*Text*]

that fact. I would be very disappointed if negotiations ended by putting the Canadian carriers at a real disadvantage. To me, the objective of the negotiations is to have not only the carriers from both countries benefit, but also the areas being served.

Mr. Pagtakhan: Thank you.

The Vice–Chairman: Thank you very much, gentlemen, for your brief and the recommendations in it. It is very clear. We appreciate you coming before us.

We will suspend the meeting for five minutes.

• 1411

• 1424

The Vice–Chairman: Colleagues, if we can reconvene, we have in front of us Tourism Regina: Barbara L. Pollock, president, and Ron Coulson, executive director. Welcome to the committee. We look forward to your presentation.

• 1425

Ms Barbara L. Pollock (President, Tourism Regina): Thank you very much. Good afternoon, gentlemen. We very much appreciate the opportunity to speak with you today. It is a very important subject to us, certainly from a tourism industry point of view, and also the fact that we live in Regina and in Saskatchewan makes air transportation extremely important for us, as you can well imagine.

I would like to first explain a little bit about Tourism Regina, what our mandate is, what we are all about and why we are here today to let you know our members' views and the City of Regina's views.

Tourism Regina is the agency responsible for tourism marketing activities for the City of Regina. It is responsible for co–ordinating the market promotion activities of tourism consortia from Regina and for organizing and implementing new and ongoing marketplace activities.

Tourism Regina operates under the guidance of an elected board of directors representing various aspects of the tourism industry, the City of Regina, Regina Economic Development Authority and citizens at large. It is funded in part by a per capita grant from the City of Regina, current marketing subsidy programs from the Saskatchewan government, membership fees and a variety of self–generated income projects.

Tourism industry statistics for the city show mixed results over the past several years. Marketing efforts have resulted in steady increases in the number, size and importance of the convention activity in Regina. The excellence of our facilities, the flexibility of our venues and the economical pricing of the elements of a good convention are becoming well known among association executives and the meeting planners of Canadian corporations. We are becoming positioned as an

[*Translation*]

être ignoré. Je serais très déçu si, à l'issue des négociations, les transporteurs canadiens se trouvaient en position défavorable. Ce ne sont pas seulement les transporteurs des deux pays qui devraient tirer avantage des négociations, à mon avis, ce sont également les deux zones qu'ils desservent.

M. Pagtakhan: Je vous remercie.

Le vice–président: Merci beaucoup, messieurs, de nous avoir présenté un mémoire très précis et merci également de vos recommandations. Nous sommes heureux que vous soyez venus.

Nous allons suspendre la séance pour cinq minutes.

Le vice–président: Chers collègues, nous allons reprendre la séance. Nous avons maintenant pour témoin Tourism Regina avec Barbara L. Pollock, présidente et Ron Coulson, président–directeur général. Je vous souhaite la bienvenue au Comité et vous donne la parole.

Mme Barbara L. Pollock (présidente, Tourism Regina): Je vous remercie, messieurs. Nous sommes très heureux de prendre la parole devant vous aujourd'hui. C'est une question qui touche de près le secteur touristique, et le fait d'habiter en Saskatchewan, à Regina, nous rend très sensibles, comme vous pouvez l'imaginer, à la question des transports aériens.

Je voudrais tout d'abord vous donner quelques explications sur notre organisme, son mandat, sa mission et la raison pour laquelle nous nous trouvons ici aujourd'hui pour vous faire part de l'opinion de nos membres et de la ville de Regina.

Tourism Regina est l'organisme responsable du marketing du tourisme dans la ville de Regina, de la coordination des activités de promotion du tourisme, de l'organisation et de la mise en oeuvre d'initiatives en matière de tourisme.

Tourism Regina est dirigé par un conseil d'administration élu représentant diverses facettes du secteur touristique, la ville de Regina, la Regina Economic Development Authority et l'ensemble des citoyens. Notre organisme est partiellement financé par une subvention calculée d'après le nombre des habitants de la ville de Regina, par des programmes de subvention de marketing du gouvernement de la Saskatchewan, par les cotisations de nos membres et par une série de programmes de financement que nous organisons nous–mêmes.

Les statistiques du secteur touristique montrent que notre ville a connu des fortunes diverses au cours des dernières années. Face à nos efforts de marketing, les congrès se sont multipliés et ont augmentés en taille et en importance. Les cadres des associations et ceux qui sont chargés de préparer les congrès des sociétés canadiennes sont au courant de l'excellente qualité de nos installations, des multiples possibilités que nous pouvons offrir à un prix

[*Texte*]

important site to be considered for the smaller and medium-sized conventions, which to us mean 200 to 1,200 delegates.

Motor coach operators are steadily increasing the number of tours, the length of stay and the variety of packages available to their customers in Regina. The lead time in this marketplace is three to five years and Regina is now benefiting from its several years of efforts in dealing with this lucrative and growing industry segment.

Fewer casual visitors, tourists with their own transportation needs and modes and general business travellers are contacting Tourism Regina directly for information. So that is an element or a component of our travel that we do not have numbers for. Numbers are dropping from the United States origins and are expected to drop further and perhaps more dramatically as a result of the implementation of the goods and services tax in 1991. Overall, however, the prospects for the tourism industry in Regina appear positive in the long run but less so in the immediate future.

Economic impact of tourism for the City of Regina is quite significant. Revenue from conventions, special events, tourist visitors, motor coach tours, cultural and historical attraction attendance, tournament attendance, shopping and so on, account for an estimated impact on our economy of more than $225 million annually. That is a lot of money to us.

The industry directly employs about 3,500 people and indirectly supports the employment of at least three times that number from related service and supply industries.

While our municipality has a population of approximately 183,000, our trading population is much closer to 500,000 and it takes in a large portion of the population of northern North Dakota. Canada's major shopping centre developers, hotel chains and truck stop operators have recognized and demonstrated with their recent capital investments the importance of Regina as a major commercial centre with promising tourism and travel potential.

The one conspicuous lack of tangible support for our growth potential in the industry is being exhibited at present by the air transportation industry. Schedules are being reduced into and out of Regina. Severe staffing cuts have been made. Feeder operators are suffering from lack of major services for connections, and travellers to and from the United States are wasting many valuable hours waiting for connecting flights.

• 1430

I know you are going to hear later from a more direct source on that. I believe the aviation council will be speaking much more on the feeder area, but that is a very important component to us, and they are members of our tourism group.

The future indicates little positive change. Air transportation, according to the 1990 edition of *Touriscope*, published by Statistics Canada, is the second most popular mode of transportation chosen by visitors to Canada. It

[*Traduction*]

compétitif, toutes qualités nécessaires au succès d'un congrès. Nous nous trouvons en bonne place sur la liste des endroits qui se prêtent à des congrès de petite ou moyenne dimension, à savoir entre 200 et 1,200 délégués.

Les organisateurs de voyage en autocar augmentent régulièrement le nombre de voyages organisés, la longueur du séjour et la variété offerte à leurs clients de Regina. Sur ce marché il faut compter trois à cinq ans pour obtenir des résultats tangibles et Regina recueille à présent les fruits de plusieurs années d'effort portant sur ce segment lucratif d'une industrie en pleine expansion.

Moins de visiteurs occasionnels, de touristes ayant leur propre moyen de transport et des gens d'affaires contactent les bureaux de Tourism Regina; c'est donc un segment du marché sur lequel nous avons peu de données. On a constaté une diminution du nombre de touristes venant des États-Unis, diminution qui ne fera sans doute que se confirmer, voire s'intensifier en 1991, lorsque sera mise en oeuvre la taxe sur les produits et services. Mais il n'empêche que, dans l'ensemble, les perspectives pour le secteur du tourisme à Regina, si elles sont préoccupantes à court terme, offrent beaucoup de promesse d'avenir.

Les retombées économiques pour la ville de Regina sont considérables: recettes provenant des congrès, manifestations spéciales, visiteurs, voyages organisés en autocar, visites des lieux historiques et culturels, tournois sportifs, les magasins, etc, tout ceci rapporte annuellement une somme de 225 millions de dollars, une vraie aubaine pour notre économie.

Le secteur touristique emploie environ 3,500 personnes directement, et indirectement au moins trois fois ce nombre, dans les services connexes et le secteur de l'approvisionnement.

Notre municipalité compte environ 183,000 habitants, mais la population qui participe au commerce est de l'ordre de 500,000 habitants qui englobe également une grande partie de la population du Nord du North Dakota. Les principaux promoteurs de centre d'achat, les chaînes d'hôtels et les concessionnaires de relais routiers ont indiqué, par leur récent investissement, que Regina constitue à leurs yeux un centre commercial important qui offre de nombreuses possibilités au tourisme et aux voyages.

S'il est un secteur qui semble aveugle aux possibilités d'expansion du tourisme, c'est celui des transports aériens. Les départs et les arrivées de Regina ont été réduits et il y a eu une forte compression d'effectif. Les lignes aériennes subsidiaires se ressentent de la pénurie des principaux services de correspondance, et les voyageurs en provenance et à destination des États-Unis perdent de nombreuses et précieuses heures à attendre leur correspondance.

Les représentants de l'aviation, encore plus directement intéressés, viendront vous parler, je le sais, de cette question des lignes subsidiaires, question cruciale pour nous, et ils sont membres de notre association.

Rien ne semble annoncer des jours meilleurs. Les transports aériens, d'après l'édition de 1990 de *Touriscope*, publié par Statistique Canada, sont le second mode de transport le plus fréquemment choisi par les visiteurs venant

[*Text*]

accounts for 19% of our overnight person-trips from the United States, an estimated 2.3 million people in 1989. Compared to the $200 per person per trip by car, air travellers spend an average of $645, not including air fares. This volume has been dropping by 2% to 3% per year. Further drops are predicted, especially if the current air service regime is maintained.

While the potential air traffic from the United States to Regina is hard to judge accurately, it is suspected that if certain major cities have some routes coming in and out of Regina and to those cities, and we could include that in ongoing promotion programs, we would have a significant effect on our tourism industry here.

Several thousand Reginans, as you probably would appreciate, spend the winter months in warmer climates—Phoenix, Denver, Palm Springs, and so on. They make friends in those communities, and most certainly are good ambassadors for our city. If regular air flights were available from such locations, we wonder how many of those new friends might come up in the summer to visit their winter neighbours.

The reason you cannot sleep in Regina's hotels this evening is that we have the Canadian Western Agribition here, the biggest agricultural show of its kind probably in North America. Part of it, the polled Hereford, I believe is the largest show of its kind in the world. We have 140,000 visitors this week in the city, as you know, and we wonder how many more buyers and exhibitors and traders and spectators would have been here this week if they had had a better choice of air transportation.

The Big Valley Jamboree is heralded as the biggest such North American event. It draws more than 50,000 country music fans every year. Most of them come on wheels. And with the heart of country music being in the southern part of the States, again we wonder how many more thousands would come once a year flying directly here from their cities.

One of the strongest tourism attractions in our province is the northern fishing experience. Saskatchewan is known around the world as one of the great unspoiled natural wonders for the outdoor sportsman. Regular air routes to Regina and Saskatoon would ensure these wonders are available to more and more visitors each year, and a struggling young aspect of the tourism industry would be given a fresh outlook.

Certainly it is recognized that very few people come to Regina to fish. We understand that, but we do have some feeder air services that are based here, trying to make a living moving visitors to the northern resources from our larger airport in Regina. Once again, how many of these would be able to expand if regular airlines served our city better?

These may seem to be rhetorical questions, but they are questions that must be addressed along with other considerations during the development of a future air transportation policy for our country. Any increase in the

[*Translation*]

au Canada. C'est le moyen de transport choisi par 19 p. 100 des personnes venues des États-Unis pour plus d'une journée, soit 2,3 millions de personnes en 1989. L'automobiliste dépense en moyenne 200$ par personne par voyage tandis que le voyageur venu en avion dépense une moyenne de 645$, billet d'avion non compris. Ce volume s'est contracté de 2 à 3 p. 100 par an et d'autres baisses sont prévues, en particulier si le régime actuel de service aérien est maintenu.

Il est difficile de déterminer avec précision quel pourrait être le volume du trafic aérien des États-Unis à Regina, mais on a tout lieu de penser que si certaines grandes villes avaient des lignes à destination de Regina, aller et retour, nous pourrions en faire la cible de notre programme de promotion et en retirer de grands avantages pour le secteur touristique.

Plusieurs milliers d'habitants de Regina, vous le savez sans doute, passent les mois d'hiver sous des cieux plus cléments, à Phoenix, Denver, Palm Springs, etc., où ils se font des amis et sont, n'en doutons pas, de bons ambassadeurs pour notre ville. S'il y avait des vols réguliers à partir de ces villes, un certain nombre de ces connaissances nouées en hiver donneraient lieu à des visites, en été, aux nouveaux amis canadiens.

Si les hôtels de Regina sont combles ce soir, c'est que nous avons le Canadian Western Agribition, probablement la plus grande foire agricole de l'Amérique du Nord. C'est en tout cas la plus grande foire au monde de bovins Hereford sans cornes. La ville compte cette semaine 140,000 visiteurs, et l'on peut se demander dans quelle mesure elle compterait encore davantage d'exposants, d'acheteurs, de commerçants et de spectateurs si elle était mieux desservie par les lignes aériennes.

Le Big Valley Jamboree est considéré comme la plus grande manifestation de ce genre en Amérique du Nord et attire plus de 50,000 amateurs de musique country chaque année, dont la plupart viennent en voiture. Or c'est surtout dans le Sud des États-Unis que l'on trouve le gros des amateurs de musique country, et l'on peut, là encore, se demander combien viendraient une fois par an s'ils pouvaient obtenir un vol direct de leur ville d'origine.

Notre province est particulièrement renommée pour la pêche, l'une des formes de tourisme les plus populaires ici; la Saskatchewan est connue dans le monde entier pour ses merveilleux terrains de pêche dans une nature encore sauvage. Si Regina et Saskatoon étaient régulièrement desservies par de grandes lignes aériennes, ces merveilles naturelles seraient à la portée d'un bien plus grand nombre de visiteurs et des perspectives nouvelles s'ouvriraient à un tourisme qui en est encore à ses premiers pas.

Il est vrai que peu de gens viennent à Regina pour la pêche, nous le reconnaissons mais nous avons des lignes subsidiaires basées ici, qui essaient de survivre en amenant les visiteurs, à partir de notre aéroport local, vers les régions du Nord. Là encore, quel avenir n'auraient-elles pas si la ville était mieux desservie par des vols réguliers?

Ces questions peuvent vous sembler théoriques, mais il faut cependant en tenir compte dans le cadre d'une expansion future de la politique des transports au Canada. Toute augmentation des arrivées de visiteurs des États-Unis profite

[*Texte*]

flow of visitor traffic from the United States will increase the revenue flowing into the economy of our city. The hotels will benefit, the museums, galleries, and historic sites will benefit, and the tourism services will have the strength to become even better.

Changes are needed in the air services regime, which will compensate for the probable impact of the goods and services tax, higher gasoline costs, higher accommodation operating costs, and other barriers, which appear to be growing at an alarming rate.

The most important change needed is flexibility. The rigidity of route assignment must be overcome. It may well be that some routes will only be viable on a seasonal basis. Anyone looking to profit from air travel sales might consider this an advantage if markets exist in one direction for part of the year and the opposite direction for the other. This might be the case for bringing outdoor sports enthusiasts to Saskatchewan in the summer and flying our snowbirds down south for the winter. Such traffic would be a huge benefit to Regina and to the feeder services currently struggling to maintain an existence. While more than 60% of American visitors come to Canada for pleasure, recreation and holidays, only 19% of them are coming by air. More flexible airline services would allow more opportunities for those numbers to grow significantly.

• 1435

An open sky concept must be approached with some caution, and with the current fragile nature of the feeder air services of Canada in the forefront of consideration. Some aspects of aviation were pioneered and developed here in Canada. We have the northern resources many Americans crave and for which they are willing to spend freely. Our smaller airlines can exploit this marketplace if they are given an equal opportunity to do. If, however, an open skies concept comes to mean that any and all major airlines may assume cabotage in Canada to the detriment of our own services, then perhaps this concept is better abandoned. That would be our major concern.

Cabotage would appear workable if major centres in Canada were the stopping points and equal rights were allowed Canadian carriers in the United States. If it included intraprovincial stopping points it could mean dire troubles for the smaller Canadian operator unable to compete in the American markets.

From Tourism Regina's point of view, we need more traffic coming from more points in the United States to our airport on a regular basis, and we need equally stronger feeder services to carry that traffic to other destinations in the province.

[*Traduction*]

à l'économie de notre ville. Qu'il s'agisse des hôtels, des musées, des galeries d'art et sites historiques et des services de tourisme qui pourront ainsi être encore améliorés.

Pour compenser les conséquences probables de la taxe sur les produits et services, l'augmentation du prix de l'essence, l'augmentation du coût de l'hébergement et autres barrières, qui commencent à se multiplier à une allure affolante, il est essentiel d'apporter des changements aux services aériens.

Le plus important de ces changements, c'est la souplesse. Il faut briser la rigidité des lignes fixes. Il se peut que certaines ne soient viables qu'en certaines saisons mais tous ceux qui veulent faire des bénéfices sur la vente de billets d'avion peuvent tirer avantage du fait que le marché n'existe que dans une direction pendant une partie de l'année et dans la direction opposée pendant l'autre. On pourrait par exemple transporter des fanatiques du plein air en Saskatchewan l'été et amener dans le Sud tous les Canadiens en quête d'un climat plus clément pendant l'hiver. Un tel trafic serait très avantageux pour Regina et pour les lignes aériennes subsidiaires qui luttent actuellement pour leur survie. Plus de 60 p. 100 des visiteurs américains qui viennent au Canada le font dans un but de vacances et de loisirs. Mais seulement 19 p. 100 d'entre eux s'y rendent par avion. Avec des services aériens plus souples, on pourrait sensiblement augmenter ce pourcentage.

Il faut faire preuve de prudence lorsqu'on parle d'une ouverture des espaces aériens, et surtout tenir compte de la nature fragile des services aériens subsidiaires au Canada. Certains aspects des services d'aviation ont vu le jour ici au Canada. Nous disposons de ressources nordiques qui intéressent un grand nombre d'Américains et pour lesquels ils sont disposés à dépenser sans compter. Les petites sociétés aériennes peuvent exploiter ce marché si on leur accorde des chances égales aux autres. Cependant, si la notion d'ouverture des espaces aériens signifie que toutes les grandes compagnies aériennes pourront faire du cabotage au Canada au détriment de nos propres services, il vaut sans doute mieux abandonner cette idée. C'est ce qui nous préoccupe le plus.

Le cabotage serait une solution valable si les grands centres urbains au Canada étaient des points d'escale et si on accordait aux transporteurs canadiens des droits équivalents aux États-Unis. Si l'on inclut dans cette option des points d'escale interprovinciaux, cela causera énormément de problèmes aux petits exploitants canadiens qui ne sont pas en mesure de faire face à la concurrence sur les marchés américains.

À notre avis, pour favoriser le tourisme à Regina, il faut que nous puissions accueillir régulièrement à notre aéroport un nombre accru d'avions en provenance d'un plus grand nombre de destinations aux États-Unis. En outre, il faut aussi pouvoir compter sur des services aériens subsidiaires vigoureux pour transporter cette clientèle vers d'autres destinations dans la province.

[*Text*]

The benefit to the tourism industry would be in having an extra traveller audience to which we can market our city's attractions and accommodations. If they can get here we are convinced we can entice them to enjoy what we have to offer. If they cannot get here, we are unable to reach them with much success.

In summary, Tourism Regina urges the commission to work closely with the air services that exist in our province and our city, and we encourage you to listen to them very carefully, help them explore the potential and all of the aspects of new transport policy development, work to strengthen them and to open their skies, but not to open them to unnecessary competition from major carriers.

During our marketing ventures into the United States we discovered it is easy to convince potential travellers that Regina is a great place to visit. It has natural beauty, great historic significance, major industry shows, broad cultural interests, and excellent meeting and exhibit facilities at good prices. It is much more difficult to convince them that the inconvenience and sometimes the near impossibility of flying to our city are worth that effort.

Tourism Regina will welcome any changes in air transport policy that make it easier for travellers to get here and which will ensure our local feeder services are able to exist without constant struggle.

We thank you very much for your consideration and wish you well in your deliberations. If there is anything we can add, now or later, we will be very pleased to do so.

The Vice–Chairman: Thank you very much, Ms Pollock.

Mr. Schneider: I would like to welcome you, Barb and Ron, here today. It is good to be at home doing some work. I did not know how much I missed it until today.

Being a one–time promoter of this city, I noticed that you shortened your brief so that you would not take too much of our time, and as a result of that you ignored one or two things I know you would like to tell us about, not the least of which is the Royal Red and the obvious Denver connection.

Ms Pollock: Yes, a very obvious Denver connection. Thank you for the reminder.

We have the great privilege and pleasure to be the host of the International Arabian Horses Association's Canadian competition. We call it the Royal Red for the obvious connection with the RCMP. We have been very successful. I think this started about four years ago with negotiations between the industry within Regina, the City of Regina and so on, and the Denver–based organization, talking about a permanent home for this very prestigious event. We were

[*Translation*]

L'intérêt, pour l'industrie du tourisme, c'est de pouvoir offrir les attractions et les divers hôtels de la ville à cette nouvelle clientèle de voyageurs. S'ils sont en mesure de se rendre ici, nous sommes convaincus de pouvoir les inciter à profiter de ce que nous avons à offrir. Évidemment, s'ils ne peuvent se rendre ici, nous n'avons guère de chances de les rejoindre.

En somme, Tourism Regina invite la Commission à travailler en étroite collaboration avec les services aériens qui existent dans notre provincel et dans notre ville. Nous vous prions d'écouter leurs représentants très attentivement, de les aider à explorer et à renforcer le potentiel et tous les autres aspects de l'élaboration d'une nouvelle politique des transports ainsi qu'à promouvoir l'ouverture des espaces aériens, sans les ouvrir nécessairement à la concurrence indue des grands transporteurs.

Au cours des campagnes de commercialisation que nous avons menées aux États–Unis, nous avons constaté qu'il est facile de convaincre des visiteurs en puissance que Regina est un endroit merveilleux à visiter. La ville possède une beauté naturelle, une grande importance historique et elle offre de grandes foires industrielles, des activités culturelles diverses ainsi que d'excellents centres de réunions et d'expositions à prix raisonnables. Ce qui est plus difficile, c'est de convaincre notre clientèle en puissance que notre ville vaut la peine d'être vue, malgré tous les inconvénients qu'il faut subir pour s'y rendre, notamment la quasi–impossibilité d'y aller par avion.

Notre association accueillera favorablement tous les changements dans la politique des transports qui faciliteront les choses aux voyageurs qui veulent se rendre ici et qui permettront aux services aériens subsidiaires locaux de se maintenir à flot sans constamment craindre pour leur survie.

Nous vous remercions beaucoup de votre intérêt et nous vous souhaitons tout le succès possible dans vos délibérations. S'il y a des renseignements que vous désirez obtenir, maintenant ou plus tard, nous vous les fournirons volontiers.

Le vice–président: Merci beaucoup, madame Pollock.

M. Schneider: Barb, Ron, je tiens à vous souhaiter la bienvenue ici aujourd'hui, c'est bon de travailler dans sa région.

Avant aujourd'hui, je ne savais pas à quel point cela me manquait. Comme j'ai déjà fait moi–même la promotion de cette ville à un moment donné, j'ai remarqué que vous aviez abrégé votre mémoire pour ne pas prendre trop de temps. Par conséquent, vous avez passé sous silence une ou deux choses dont je sais que vous voudriez nous entretenir, la moindre n'étant pas le Royal Red et ses liens évidents avec Denver.

Mme Pollock: Oui, très évidents. Merci de me le rappeler.

Nous avons le grand privilège et le plaisir d'accueillir la compétition canadienne de l'Association internationale des chevaux arabes. On appelle cet événement le Royal Red, à cause de son rapport étroit avec la GRC. Cet événement est très réussi. Je pense qu'il a eu lieu pour la première fois il y a quatre ans environ, à la suite de négociations entre les représentants de l'industrie touristique de Regina, la ville de Regina, d'autres intervenants et l'association organisatrice

[*Texte*]

successful in the first year's experiment. We were then very successful in the second year's negotiation, which resulted in an agreement to have a five-year home here for the Royal Red.

• 1440

I will not bore you with the little details of the contractual obligations we all have to each other, but certainly one of the biggest things the Denver people are concerned about, and so are we, is that everyone gets here easily—exhibitors, spectators, family owners—be it from a brokerage point of view with the borders or just general air travel. There are not too many Wayne Newtons who bring their own planes, so we need some better travel connections from Denver. We have been very successful with that, and we look forward to another extended contract with them. It is held at our Exhibition Park, which is another major tourist venue.

Mr. Schneider: I was going to mention another one, and that is with respect to the fact that Last Mountain Lake is the home of North American trophy-size wall-eyes. They are coming from the States to get them.

Ms Pollock: That is very true. It is not a fish story.

Mr. Schneider: I was going to make the comment that the RCMP is also an attraction, what Ottawa and Winnipeg have left us of it. I said Winnipeg for Rey's benefit. There are all kinds of draws, all kinds of needs that may not be evident from those who get this paper in a place 2,000 miles from here and recognize that Saskatchewan has some very real needs.

We have spoken to tourism groups in other cities who say they do not care, in terms of the impact to other airlines, how tourists come to their communities, they want them there. Is that your attitude? On what basis do Canadian travellers fly? Do they fly on the basis of the flag on the side of the aircraft, or price and time, or safety?

Ms Pollock: I think I will let Ron answer the latter question, and I will give him a moment or two to think about it.

We are very concerned about the impact on our travellers. Of course we would love to say quantity and who cares how. The fact remains that how they come quite often encourages a different sort of spending, a different sort of enjoyment, a different sort of use or exploitation or visit, if you will, of our attractions in the province, let alone our city. I mentioned that air travellers do tend to spend more money in a day's visit. Of course we have to see dollar signs. We worry about the economy of our hotels and restaurants. I think we need to be concerned about it.

[*Traduction*]

qui a son siège à Denver. On cherchait un endroit permanent pour tenir cet événement très prestigieux. La première année, notre expérience a été un succès. Ensuite, lors des négociations la deuxième année, nous avons réussi à arracher le morceau. Autrement dit, il a été convenu de choisir Regina comme l'hôte du Royal Red pendant cinq ans.

Je ne vais pas vous ennuyer avec le détail des obligations contractuelles qui lient les divers intervenants les uns aux autres, mais ce qui compte le plus pour les gens de Denver, et pour nous aussi, c'est que tout le monde—les exposants, les spectateurs, les propriétaires—se rende ici sans encombre tant pour ce qui est des formalités douanières que du service aérien en général. Les gens comme Wayne Newtons qui viennent dans leur propre avion sont rares. Il nous faut donc offrir une meilleure correspondance aérienne à partir de Denver. Jusqu'à maintenant, cette entreprise a eu énormément de succès et nous espérons conclure une prolongation de contrat avec les organisateurs. Cette manifestation a lieu à l'Exhibition Park qui est, en soi, une autre grande attraction touristique.

M. Schneider: Je voulais aussi mentionner le fait qu'on pêche dans le Lac de la dernière-Montagne des dorés de taille respectable. On vient des États-Unis les pêcher.

Mme Pollock: C'est exact. Ce n'est pas une histoire de pêcheur.

M. Schneider: J'allais signaler également que la GRC est aussi une attraction, du moins ce qu'Ottawa et Winnipeg nous en ont laissé. J'ai dit Winnipeg pour la gouverne de Rey. Nous avons donc toutes sortes d'atouts et de besoins qui ne sont peut-être pas évidents pour ceux qui vont lire ce document à 2,000 milles d'ici. Il faut faire comprendre que la Saskatchewan a des besoins très concrets.

Nous avons parlé aux porte-parole d'associations touristiques d'autres villes qui affirment ne pas se soucier de la façon dont les touristes arrivent dans leur collectivité et qui ne se préoccupent pas des répercussions possibles de la politique gouvernementale sur les autres sociétés aériennes. Elles veulent tout simplement du tourisme. Est-ce là votre attitude? Comment les Canadiens choisissent-ils leur compagnie aérienne? Se préoccupent-ils de l'appartenance nationale de l'appareil, du prix, de l'horaire ou de la sécurité?

Mme Pollock: Je crois que je vais demander à Ron de répondre à cette dernière question. D'ailleurs, je vais lui laisser quelques instants pour y réfléchir.

Nous nous préoccupons beaucoup des répercussions de la politique sur notre clientèle voyageur. Évidemment, nous voudrions pouvoir vous dire que seul le nombre de touristes compte et que nous nous fichons de la façon dont ils atterrissent chez nous. Il n'en demeure pas moins que le mode de transport utilisé donne lieu à des dépenses, à des activités, à une utilisation ou à des visites différentes des diverses attractions de la province, sans compter de la ville. J'ai dit que les passagers aériens dépensaient habituellement davantage au cours d'une visite d'une journée. Bien sûr, il faut se préoccuper des rentrées en espèces. Nous nous préoccupons de la situation économique de nos hôtels et restaurants. Je pense qu'il y a lieu de s'inquiéter.

[*Text*]

The other thing that makes it viable is that, for example, if we were able to augment the air transportation, I think it would have a domino effect. I hesitate to name names, so I will not, but any of our local companies in Saskatchewan, our feeder services, can only benefit from that. We do care how they get here. We would love to see numbers, of course. At the same time, I think it is very important that if they travel by wheel, we have to be able to accommodate them, even if we are talking about parking downtown for buses. If they travel by air, we are talking about a good airport, accommodations and so on.

Mr. Ron Coulson (Executive Director, Tourism Regina): The other question you asked was how we think Americans choose air transportation. Is that correct?

Mr. Schneider: Are Canadians loyal travellers, or are they more interested in the convenience and the buck?

Mr. Coulson: The number of travellers we know who drive to Minot for five hours in order to get a cheaper flight to Vegas and California would indicate that price is a very important factor. The convenience of being able to get there directly, or at least with only one stop, as opposed to flying from here to Calgary or Toronto and then moving into an American airline or a Canadian airline that feeds the larger cities down there... I think from this part of the world people are mostly concerned with how much it costs to get there, as opposed to which airline they have to take.

• 1445

I heard you mention safety. I think safety is a consideration for everyone, but it is one most people I do not think give too much thought to, unless they are really terrified fliers.

Mr. Schneider: Do you think there is any impression from the Saskatchewan traveller's point of view that American aircraft are less safe than Canadian aircraft?

Mr. Coulson: Yes.

Mr. Schneider: Why would they fly a less safe aircraft if they are really concerned about safety?

Mr. Coulson: I think if the Canadian airlines were flying directly from cities like Regina to the major centres in the United States they would be more apt to choose them. But we just do not have those options, so we look for the cheapest way. If we cannot get there Canadian then we go the cheapest way we can.

Ms Pollock: I would like to add something to that. I think it is important, and there are some Canadians, many who have an attitude that what they are hearing about in major air accidents, which are infrequent, as we all know, and I am not going to get into stats with you, because you know them better than I do, but air traffic accidents are a lot less frequent than car traffic. But I also suspect that the nearer you get and the more familiar you are, the less concerned you are.

[*Translation*]

Il y a un autre facteur qui rend cette solution viable. Ainsi, si nous pouvions accroître le transport aérien, cela provoquerait, à mon avis, une réaction en chaîne. Je ne citerai personne en particulier, mais c'est à l'avantage de toutes les sociétés aériennes locales de la Saskatchewan et des lignes subsidiaires. Donc, le mode de transport des touristes nous intéresse. Évidemment, nous serions ravis de les voir arriver massivement. De même, s'ils viennent ici en automobile, je pense qu'il est important de pouvoir leur offrir les services d'accueil dont ils ont besoin, même s'il ne s'agit que d'un stationnement au centre-ville pour les autobus. Aux passagers aériens, il faut pouvoir offrir un aéroport convenable, des hôtels, etc.

M. Ron Coulson (directeur administratif, Tourism Regina): Vous vouliez aussi savoir comment les Américains choisissaient leur compagnie aérienne, n'est-ce pas?

M. Schneider: Je voulais savoir si les Canadiens étaient des voyageurs fidèles aux transporteurs canadiens ou s'ils étaient motivés par le côté pratique et économique.

M. Coulson: Compte tenu du nombre de voyageurs qui se rendent en automobile à Minot, ce qui est un trajet de cinq heures, pour prendre un vol à bas prix à destination de Las Vegas et de la Californie, indique que le coût est un facteur très important. La commodité de pouvoir s'y rendre directement, ou du moins avec une seule escale, plutôt que de prendre l'avion d'ici jusqu'à Calgary ou Toronto et de faire ensuite une correspondance avec une ligne aérienne américaine ou canadienne qui dessert les plus grandes villes américaines... Je pense qu'ici les gens se soucient davantage du prix que cela va leur coûter pour se rendre là-bas, plutôt que de la compagnie aérienne qu'ils devront prendre.

Vous avez parlé de sécurité. Tout le monde tient compte de la sécurité, mais je crois que la plupart des gens ne s'en préoccupent pas vraiment, à moins qu'ils aient vraiment peur de prendre l'avion.

M. Schneider: Croyez-vous que les voyageurs de la Saskatchewan ont l'impression que les appareils américains sont moins sécuritaires que les appareils canadiens?

M. Coulson: Oui.

M. Schneider: Pourquoi prendraient-ils un avion moins sécuritaire si la sécurité les préoccupe vraiment?

M. Coulson: Si les lignes canadiennes avaient des vols directs entre par exemple Regina et les principaux centres aux États-Unis, ils seraient davantage enclins à les choisir. Mais comme nous n'avons tout simplement pas ces possibilités, nous cherchons le moyen le moins coûteux. Si nous ne pouvons nous y rendre avec une ligne canadienne, alors nous choisissons la ligne la moins chère.

Mme Pollock: J'aimerais ajouter quelque chose. Je pense que c'est important. Bon nombre de Canadiens ont une certaine attitude à l'égard des catastrophes aériennes dont ils entendent parler, qui ne sont pas fréquentes, comme nous le savons tous, et je ne vous donnerai pas de statistiques, car vous les connaissez mieux que moi, mais les accidents d'avion sont beaucoup moins fréquents que les accidents d'automobile. Mais je suppose également que plus les gens voyagent, moins ils s'en préoccupent.

[*Texte*]

I do not believe that if there were an American line coming in here that people would avoid it because of concerns, because they would see the infrequency of that kind of happening.

Mr. Schneider: I regret, Mr. Chairman, that Mr. Pronovost is not with us today, because Ms Pollock is fluently bilingual, and she could put his knowledge of the French language to a good test.

The Vice-Chairman: Mr. Pronovost would appreciate that, that is right.

Mr. Coulson: I would commend the reading of *Touriscope*, the current issue, produced by Statistics Canada, from which we do several of our statistics. I think the research group might find some very useful information on tourism statistics and modes of travel between Canada and the U.S. and Canada and other countries.

The Vice-Chairman: They have noted that, Mr. Coulson, thank you very much. Mr. Comuzzi please.

Mr. Comuzzi: Thank you very much for coming and making this presentation to us today and assisting us in trying to come up with the recommendations that we hopefully will arrive at after we hear from every section of the country. Certainly as double protection, because of Mr. Schneider, Regina and Saskatchewan will always be at the forefront.

We would very much like to be part of your tourist statistic last night and today, but you are doing such a good job that the no vacancy sign was out. Maybe I misunderstood, did you say there are 140,000 additional people in Regina today?

Ms Pollock: Yes. Well, when we say today, I am saying over the week.

Mr. Comuzzi: Over this week.

Ms Pollock: Yes. Unfortunately, what you are not having an opportunity to do, and perhaps you are not that familiar with it, is to see what comes with and what the entourage is with perhaps a major ranch in small and large exhibit. Not only is it the make-up of who comes to exhibit, and of course it is very prestigious to be in the competitions and place, but also a major spectator situation.

Mr. Comuzzi: Of that 140,000 people, in general terms, where would most of them have come from and how would they have gotten here?

Ms Pollock: I do not think we would have the numbers for you today from the airport, but certainly if you had an opportunity to walk through the airport when you arrived you would see all the banners. A lot of our visitor traffic does come by air. I would think that if the numbers tested out, most would be probably Canadian and North American.

This is known very seriously as a world-class show. We have Austrians, Brazilians, people from Australia, everywhere, looking to either buy or show, and they come to investigate the situation of buying for next year. It draws an international crowd. To specifically answer the question, I would think the majority are probably North American, and perhaps that majority would be midwest and west. Ron, would you concur with that?

[*Traduction*]

Je ne crois pas que les gens éviteraient de prendre une ligne aérienne américaine s'il y en avait une qui venait jusqu'ici, car ils savent que ce genre d'accident majeur ne se produit pas souvent.

M. Schneider: Monsieur le président, je regrette que M. Pronovost ne soit pas avec nous aujourd'hui, car M^me^ Pollock est parfaitement bilingue et elle aurait pu mettre à l'épreuve ses connaissances de la langue française.

Le vice-président: Cela plairait à M. Pronovost, c'est vrai.

M. Coulson: Je recommanderais la lecture du dernier numéro de *Touriscope*, publié par Statistique Canada, dans lequel nous prenons plusieurs de nos statistiques. Le groupe de recherche pourrait y trouver des renseignements très utiles en ce qui concerne les statistiques sur le tourisme et les modes de déplacement entre le Canada et les États-Unis et le Canada et d'autres pays.

Le vice-président: Ils en ont pris note, monsieur Coulson. Merci beaucoup. Monsieur Comuzzi, s'il vous plaît.

M. Comuzzi: Merci beaucoup d'être venus nous faire cet exposé aujourd'hui et de nous aider à essayer de trouver les recommandations auxquelles nous arriverons, nous l'espérons, lorsque nous aurons entendu des témoignages dans toutes les régions du pays. Certainement à titre de double protection, en raison de M. Schneider, Regina et la Saskatchewan seront toujours au premier rang.

Nous aimerions beaucoup faire partie de vos statistiques touristiques pour hier soir et aujourd'hui, mais vous faites un si bon travail qu'on avait affiché «complet». J'ai peut-être mal compris, mais avez-vous dit qu'il y avait 140,000 visiteurs à Regina aujourd'hui?

Mme Pollock: Oui. Lorsque nous disons aujourd'hui, nous voulons dire pendant la semaine.

M. Comuzzi: Pendant cette semaine.

Mme Pollock: Oui. Malheureusement, vous n'aurez pas l'occasion de voir tout ce qui entoure un ranch important dans ce genre d'exposition, grande ou petite, que vous ne connaissez peut-être pas. Non seulement est-il intéressant de voir la diversité de ceux qui viennent à l'exposition, et évidemment il est prestigieux de participer aux compétitions et d'obtenir une bonne place, mais c'est également tout un spectacle à voir.

M. Comuzzi: D'où viennent la plupart de ces 140,000 personnes, et comment se sont-elles rendues ici?

Mme Pollock: Je ne crois pas que nous puissions obtenir les chiffres aujourd'hui de l'aéroport, mais si vous avez eu l'occasion de marcher un peu dans l'aéroport lorsque vous êtes arrivés, vous auriez pu voir toutes les banderoles. Bon nombre de nos visiteurs arrive par avion. Si l'on pouvait vérifier les chiffres, on consterait je crois que la plupart sont Canadiens et Nord-Américains.

Il s'agit d'un spectacle de renommée mondiale. Nous avons des Autrichiens, des Brésiliens, des Australiens, des gens de partout qui viennent pour acheter ou pour présenter, et ils viennent tâter le terrain pour acheter l'an prochain. Cet événement attire des gens de partout. Pour répondre plus précisément à la question, je dirai que la plupart sont sans doute des Nord-Américains, du midwest et de l'ouest. Ron, seriez-vous d'accord avec cela?

[*Text*]

• 1450

Mr. Coulson: I think the 140,000 was more properly stated as the number we get from the Canadian Western Agribition as to the number of people who come through the gates during the week. It may be a little misleading to think that there are 140,000 people who do not live in Regina who are here on top of us, which is not quite true. There are 140,000 individual visits through the gate during the week it is open. Many of those people come for one day or perhaps two days when their particular breed of cattle or swine or sheep or poultry are being exhibited and sold on the block. They might drive here for a day or a day and a half from Montana, North Dakota, Michigan, the adjacent provinces, and certainly from all parts of our own province. A lot of them, for the hour or two they are here, do a little tour and then get in their cars and go home, perhaps because they cannot afford to stay overnight.

The number we have been using, the 140,000, is the number we get, and I think it is quite accurate, from the Canadian Western Agribition as the number of people who come through the gate during the week.

Mr. Comuzzi: That is very commendable. I was most interested in your presentation. Just let me mention that we heard some presentations yesterday from much larger centres, and your number of 225 million is higher than any numbers we heard yesterday.

Mr. Coulson: Would you like me to explain how we reached that number?

.Mr. Comuzzi: No, no. I just wanted to pass that along to you.

Ms Pollock: We are very fortunate that this is the case.

Mr. Comuzzi: I was most interested in your presentation. I am sure the chairman is going to allow me to use this because of the—

The Vice-Chairman: If you are going where I think you may be heading, remember it is the Canada-U.S. bilateral air agreement that is before us, Mr. Comuzzi.

Mr. Comuzzi: I am very interested in what you said about your snowbirds selling their friends in different parts of the United States about the features and qualities we have here in Canada. I had thought of that for a number of years, but it is the first time I have heard anyone express it.

The reason for the question, and where I am going, is I would like your thoughts on it. In the warmer climates they have a great deal to sell us, and we are always going to those warm climates and participating, and they treat us well. But we have, in the other times of the year when these people come back, huge spaces, which they do not have. We have clean air, we have cooler climates than these people experience, a better environment, I would think. We have hills and mountains, forests, rivers, and we offer traditional rustic living such as hunting and fishing. How do you think we could get that message across to the Canadian carriers in the States? They do chartering and servicing and use

[*Translation*]

M. Coulson: Lorsqu'on parle de 140,000 visiteurs, on parle plus exactement du nombre de visiteurs qui sont admis à l'Exposition agricole de l'Ouest canadien au cours de la semaine. Il est peut-être un peu trompeur de croire qu'il y a 140,000 personnes qui ne vivent pas à Regina et qui se trouvent ici en ce moment, car ce n'est pas tout à fait le cas. Au cours de la semaine, il y a 140,000 admissions individuelles à l'exposition. Bon nombre de ces gens viennent pour une journée ou peut-être deux lorsque leur type particulier de bovin de porc de mouton ou de volaille est exposé et vendu. Ils peuvent venir ici en voiture pour une journée ou une journée et demie en provenance du Montana, du Nord Dakota, du Michigan, des provinces adjacentes et certainement de toutes les régions de notre province. Bon nombre d'entre eux ne viennent ici que pour une heure ou deux, le temps d'une petite visite, et ils retournent chez eux en voiture, peut-être parce qu'ils n'ont pas les moyens de passer la nuit ici.

Le chiffre de 140,000 que nous vous avons donné—je crois qu'il est assez juste—provient de l'Exposition agricole de l'Ouest canadien, et il s'agit du nombre de gens qui sont admis au cours de la semaine.

M. Comuzzi: C'est excellent. Votre exposé m'a beaucoup intéressé. Permettez-moi de mentionner que nous avons entendu des témoignages hier lorsque nous étions dans des centres beaucoup plus importants, et votre chiffre de 225 millions est plus élevé que tout ce que nous entendu hier.

M. Coulson: Aimeriez-vous que je vous explique comment nous sommes arrivés à ce chiffre?

M. Comuzzi: Non. Je voulais tout simplement vous en faire part de ce fait.

Mme Pollock: Nous avons beaucoup de chance que ce soit le cas.

M. Comuzzi: Votre exposé m'a beaucoup intéressé. Je suis certain que le président me permettra d'utiliser cela en raison de. . .

Le vice-président: Si vous voulez en venir là où je pense, n'oubliez pas, monsieur Comuzzi, que nous étudions l'accord bilatéral canado-américain sur le transport aérien.

M. Comuzzi: J'ai trouvé très intéressant ce que vous avez dit au sujet de ceux qui ventent à leurs amis de différentes régions des États-Unis les caractéristiques et les qualités que nous avons ici au Canada. J'y ai pensé pendant un certain nombre d'années, mais c'est la première fois que j'entends quelqu'un en parler.

La raison pour laquelle je pose la question, c'est que j'aimerais savoir ce que vous en pensez. Dans les climats plus tempérés, ils ont beaucoup à nous offrir, et nous allons toujours vers ces climats plus chauds, et nous sommes bien accueillis. Mais, à d'autres moments de l'année lorsque ces gens reviennent, nous avons de grands espaces, ce qu'ils n'ont pas là-bas. Nous avons de l'air propre, nous avons un climat plus frais, un meilleur environnement que ce qu'ils ont, je crois. Nous avons des collines et des montagnes, des forêts, des rivières, et nous offrons des activités rustiques traditionnelles telles que la chasse et la pêche. Comment, à votre avis, pouvons-nous faire passer ce message aux

[*Texte*]

promotional material in trying to get people to buy their airplane tickets. How do you see us getting that message across to U.S. residents so they would know what we have to offer, say in the city of Regina, the province of Saskatchewan?

Ms Pollock: You are asking about getting the message across to residents in the south, is that it?

Mr. Comuzzi: Yes.

Ms Pollock: I see a number of things. I am not an expert on the policies and programs of Tourism Canada and External Affairs, but I do know that not only are the visitor and convention bureaus of Canada represented in the States in a few particular areas, but we also have a Canadian consulate or trade office in quite a lot of places. I have a membership in Meeting Planners International, and I know that Canada is represented in at least 20 major cities. So there is information there.

As it happens, the economic diversification and tourism department in the Sasktchewan government has a major marketing program, and with any luck it will continue. But there is a strong push in the southern markets with promotion marketing efforts.

Mr. Comuzzi: Do you see any of the airlines doing this?

Ms Pollock: There has been. When one of our feeder airlines was going into Minot, North Dakota, they were putting packages together, which of course they promoted in North Dakota, be it for a Saskatchewan Roughrider game, the Big Valley Jamboree—the tie-in for a weekend in the Regina area.

• 1455

I think that would be a great project, to go after Canadian Airlines and Air Canada and say let's get with it, folks. Now that there is perhaps less of a direct link between Air Canada and the Government of Canada, perhaps they need someone to go after them and suggest it is a great market. A lot of them do show promotional video in the cabin. So perhaps we need to do some Canadian videos.

Mr. Comuzzi: One final question. You mentioned several times in your brief the economic viability of feeder airlines that are servicing... How many feeder airlines do you have servicing Saskatchewan?

• 1500

Ms Pollock: We have three or four. I know there are three based in Regina and I believe there is one based in Prince Albert. I do not want to go too far, because I am going to get out of my area of expertise, but we have a connection service, as you know, with Canadian Airlines. Their connector is Time Air; they do a lot of serving between Saskatoon and Regina, and they do fly into Prince Alberta.

[*Traduction*]

transporteurs canadiens aux États-Unis? Ils ont des vols réguliers et ils font de la publicité pour convaincre les gens de voyager à bord de leurs avions. Comment, à votre avis, pouvons-nous envoyer ce message aux Américains afin qu'ils sachent ce que nous avons à offrir, disons dans la ville de Regina, la province de la Saskatchewan?

Mme Pollock: Comment envoyer ce message à nos voisins du Sud, n'est-ce pas?

M. Comuzzi: Oui.

Mme Pollock: Je crois qu'il y a plusieurs façons d'y arriver. Je ne suis pas un expert sur les politiques et les programmes de Tourisme Canada et des Affaires extérieures, mais je sais que nous avons non seulement des bureaux de tourisme et de congrès canadiens qui sont représentés aux États-Unis dans quelques régions en particulier, mais également un consulat canadiens ou des missions commerciales dans bien des endroits. Nous sommes membres de Meeting Planners International, et je sais que le Canada est représenté dans au moins 20 grandes villes. On peut donc obtenir des renseignements dans ces endroits.

Le ministère du Tourisme et de la Diversification économique du gouvernement de la Saskatchewan a un important programme de commercialisation qui, avec un peu de chance, sera maintenu. Mais il y a une grande campagne de publicité pour les marchés du Sud.

M. Comuzzi: Les lignes aériennes font-elles ce genre de chose?

Mme Pollock: Certaines l'ont fait. Lorsque l'une de nos lignes subsidiaires allait à Minot, dans le Dakota du nord, elle offrait des forfaits dont elle faisait bien sûr la promotion dans le Dakota du Nord, par exemple un forfait pour un weekend dans la région de Regina pour assister à une partie des Roughriders de la Saskatchewan ou au Big Valley Jamboree.

Je pense que cela pourrait être un excellent projet, de talonner Canadien et Air Canada pour qu'elles mettent sur pied un programme de ce genre. Maintenant qu'il y a peut-être un lien moins direct entre Air Canada et le gouvernement du Canada, ils ont peut-être besoin que quelqu'un leur dise qu'il y a d'excellentes possibilités dans cette région. On peut souvent voir à bord des avions des vidéos publicitaires. Il faudrait peut-être présenter des vidéos canadiens.

M. Comuzzi: Une dernière question. Dans votre mémoire vous avez mentionné plusieurs fois la viabilité économique des lignes subsidiaires qui desservent... Combien de lignes subsidiaires desservent la Saskatchewan?

Mme Pollock: Nous en avons trois ou quatre. Je sais qu'il y en trois dont le centre d'opération se trouve à Regina et une à Prince-Albert. Je ne voudrais pas aller trop loin, car je m'éloignerais de mon domaine de compétence, mais nous avons un service de correspondance, comme vous le savez, avec Canadien. Leur transporteur correspondant est Time Air; ils font de nombreuses correspondances entre Saskatoon et Regina, et ils ont un vol sur Prince-Albert.

[*Text*]

There are other airlines that do a lot of chartering, and one in particular is doing some passenger–scheduled flights right now into three or four other small cities.

Mr. Comuzzi: If you have your druthers, what would you like to see?

Ms Pollock: In our discussion of air travel in the States? I would truly like to see—I hope I am speaking on behalf of the board—another airline coming in. I would like to see it stopping in Regina. I think that would encourage all the other activity, all the people who want to go into the States—perhaps seasonally—coming into Regina. They do their little stop off. Perhaps they would have a sleep and at least one meal. They would perhaps take in a few other things. When they are travelling south, they have that stop.

On the other hand, people are having a heck of a time coming up from Minneapolis and other places to go Last Mountain Lake for the championship walleye. They have to charter a flight, and that is expensive. I think it would be of great benefit to us to have a line coming in.

Our biggest concern is that Saskatchewan might be classed as a smaller player. There are not as many of the larger centres as there would be in certain square miles or kilometres in the States. The way I have read the background material, if it is completely open skies we could have a situation where we have difficulty competing if the Americans—I am just using this as an example—come in and provide their own little feeder. That would be a problem to us. We would like to encourage the maintenance of our own industry.

Mr. Comuzzi: Thank you.

Mr. Coulson: I was just going to add to her answer on reaching the audiences. Several years ago we realized that we were quite naturally situated, where all of the highways from the midwest States and from a lot of the southeastern and western states converged right through the centre of Regina. Husky has recognized that. They put the largest truck stop in Canada right out where we are.

We realized that we were getting a lot of motor coach traffic, tour buses, but they were coming in at 4.30 p.m. from Winnipeg and unloading the bus. The citizens were going in, having dinner, and then going to bed. The bus would pack up at 7 a.m. and go on. The motel was making money, and that is great, but we thought there was an opportunity here to reach that audience through the people who were running the buses. So we concentrated on them through their major associations—there are three of them, one in Ontario. For the last three years we have had display booths at their international conventions. We put together a good package for them and we have handed out a lot of literature. Our material stated that if they stayed another 24 hours there were many things they could do.

[*Translation*]

Il y a d'autres lignes aériennes qui font beaucoup de vols nolisés. Il y en a une autre qui a des vols passagers réguliers sur trois ou quatre autres petites villes.

M. Comuzzi: S'il n'en tenait qu'à vous, qu'est–ce que vous préféreriez?

Mme Pollock: En ce qui concerne le transport aérien vers les États–Unis? Ce que je préférerais vraiment—j'espère que je parle au nom du Conseil—c'est d'avoir une autre ligne aérienne. J'aimerais qu'elle fasse escale à Regina. Cela encouragerait toutes les autres activités—tous les gens qui veulent aller aux États–Unis à venir à Regina—peut–être de façon saisonnière. Ils feraient une petite escale. Ils pourraient peut–être y passer la nuit et prendre au moins un repas, et peut–être même se livrer à d'autres activités. Lorsqu'ils voyageraient vers le Sud, ils feraient escale ici.

D'un autre côté, les gens qui viennent de Minneapolis et d'autres endroits ont beaucoup de difficulté à se rendre au Lac de la dernière montagne pour le tournoi de pêche au doré. Ils doivent noliser un avion et cela coûte cher. Je pense qu'il serait très avantageux pour nous qu'une ligne aérienne vienne ici.

Ce que nous craignons le plus, c'est que la Saskatchewan soit reléguée au second rang. Elle ne compte pas autant de grands centres que certaines régions qui ont une superficie comparable. Si j'ai bien compris les documents d'information, s'il y avait ouverture totale des espaces aériens nous pourrions avoir de la difficulté à être concurrentiels si les Américains—il s'agit ici uniquement d'un exemple—fournissaient leurs propres petites lignes subsidiaires. Cela nous pose un problème. Nous aimerions encourager le maintien de notre propre industrie.

M. Comuzzi: Merci.

M. Coulson: Je voulais tout simplement ajouter à la réponse qu'elle vous a donnée pour ce qui est d'atteindre le public. Il y a plusieurs années nous nous sommes rendus compte que nous étions assez bien situés, que toutes les grandes routes des États du midwest et de nombreux États du Sud–Est et de l'Ouest convergeaient sur Regina. Husky l'a reconnu et y a installé l'un des relais–routiers les plus importants au Canada.

Nous avons constaté qu'il y avait ici de nombreux autocars qui arrivaient ici à 16h30 de Winnipeg. Les voyageurs vont dîner, puis ils rentrent à l'hôtel. Les autobus repartent le lendemain matin à 7 heures. C'est parfait pour l'hôtel qui fait de l'argent, mais nous avons pensé que nous pouvions peut–être atteindre ce public par l'intermédiaire des compagnies d'autocars. Nous avons donc concentré notre intention sur ces autocaristes par l'intermédiaire de leurs principales associations—il y en a trois, dont une en Ontario. Au cours des trois dernières années nous avions des kiosques à leurs assemblées internationales. Nous avons préparé une excellente pochette d'informations à leur intention et nous avons distribué beaucoup de documentation. Dans notre documentation, nous leur énumérions toutes les choses qu'ils pourraient faire s'ils restaient 24 heures de plus.

[*Texte*]

• 1505

First, the nature of that industry is that if you sell them on a tour to Regina in 1990, by the time they get it through their advertising and promotion system and get the schedules set and their stops organized along the way, it is two or three years before they can actually bring a busload of people here.

During the past year we had 37 brand-new tour companies stopping here for the first time. Fourteen of the companies that have been here for some years are now spending two nights here instead of one. We feel we would have that same opportunity if the airlines were servicing our area better and we could then say to the tour operators that run air tours that they can get here from where they are and we could go to the airline travel associations and start promoting Regina and what it has to offer. When we say Regina in that aspect, we also include the city of Moose Jaw and up into the valley where the major farming areas are. We have a number of farm vacation homes that are now becoming quite popular locations.

The initial reaction we got from the bus tour operators was gosh, that is 70 kilometres; that is a long way to go from your city. We remind them that if they stop at the Royal York Hotel in Toronto with their bus and take their passengers to the Ontario Science Centre, they are going to spend an hour and a half in heavy traffic, whereas if they leave the motel or the hotel in Regina then in 40 minutes they are in Moose Jaw to the wild big-game farm, the heritage museum, and the air base. Frequently the Snow Birds are flying there.

We can see and do many things from Regina as a base if we can get the people here. It is a matter of pulling the packages together. You can have all the packages you want, but if the people cannot get here to enjoy them then you may as well not bother selling them.

Mr. Belsher: I would like to sketch a possible scenario. We had the agreement, which was started in 1966 and which is a very large agreement, updated or added to in 1974, which became the charter agreement, and now we are revisiting that agreement in the bilateral discussions that will commence in 1991. We can have what we call a more liberalized system, an enhancement of various routes or various city pairs with a minimum amount of regulation in designating these, or we can have open skies, which allows designated carriers of each country to go to various cities. We can also throw in cabotage, and you have mentioned that in your brief. You also, I think rightly, say there could be dangers of full cabotage if it permits interprovincial traffic. We are hearing that from the major airlines. We have heard it from various groups.

[*Traduction*]

Tout d'abord, étant donné la nature de cette industrie, si vous arrivez à convaincre un forfaitiste de venir à Regina en 1990, il faut tellement de temps pour en faire la publicité et la promotion, ainsi que pour déterminer les horaires et les arrêts en route, que deux ou trois ans s'écoulent avant qu'un groupe de voyageurs vienne finalement ici.

Au cours de l'année écoulée, 37 nouvelles agences de circuits forfaitaires ont fait arrêter leurs groupes ici pour la première fois. Quatorze des agences qui envoient leurs groupes ici depuis des années leur font maintenant passer deux nuits ici au lieu d'une. Nous estimons que les voyageurs par avion pourraient également s'arrêter si les compagnies aériennes offraient un meilleur service dans notre région, car nous pourrions alors dire aux forfaitistes dont les clients voyagent par avion qu'ils peuvent venir ici et nous pourrions commencer à faire la promotion de Regina et de ses atouts auprès des associations de voyages aériens. Dans ce contexte, quand nous parlons de Regina, nous incluons également la ville de Moose Jaw et la vallée où sont concentrées les grandes exploitations agricoles. Le concept des vacances à la ferme est en train de devenir très populaire.

La première réaction des autocaristes a été de dire que c'était bien loin, car c'est à 70 kilomètres de notre ville. Nous leur rappelons que si leurs groupes séjournent à l'hôtel Royal York à Toronto et qu'ils les amènent visiter le Centre des sciences de l'Ontario, ces voyageurs passeront une heure et demi sur des routes à circulation intense, alors que s'ils séjournent, dans un motel ou un hôtel de Regina, en 40 minutes ils peuvent se rendre à Moose Jaw visiter la ferme de gros gibier, le musée du patrimoine et la base aérienne. Les Snow Birds y effectuent souvent des vols.

On peut faire et voir bien des choses à partir de Regina, si nous pouvons y amener les voyageurs. Il s'agit d'organiser les forfaits. Cependant, même si l'on organise tous les circuits possibles, on ferait tout aussi bien de renoncer à essayer à les vendre si l'on ne peut pas amener les voyageurs ici pour qu'ils en profitent.

M. Belsher: Je voudrais vous décrire un scénario possible. Nous avions un accord, qui a été conclu en 1966 et qui était très important, il a été mis à jour ou étendu en 1974, devenant l'accord clé en ce qui concerne les voyages nolisés et maintenant nous revoyons cet accord dans le cadre de discussions bilatérales qui commenceront en 1991. Nous pouvons avoir un système plus libéralisé, pourrait-on dire, une amélioration des divers itinéraires ou des diverses liaisons qui pourront être établis sans que trop de règlements interviennent, ou nous pouvons ouvrir complètement les espaces aériens, permettant ainsi aux transporteurs désignés de chaque pays d'aller dans diverses villes. Nous pouvons également ajouter le cabotage, comme vous l'avez mentionné dans votre mémoire. Vous avez également dit, avec raison à mon avis, qu'on risquait d'avoir un cabotage illimité, si la circulation était permise entre les provinces. Les grandes compagnies aériennes de même que divers autres groupes nous ont parlé de cette possibilité.

[*Text*]

If we were to come up with a more liberalized system, are there carriers that would want to fly to Regina? In 1986 Frontier went belly-up, yet nobody has stepped in to fill that void. Time Air has an application in now, but nobody has tried to fill that void because permission had been granted that a carrier touching down at Denver and Minot and so on could come to Regina and Saskatoon. That already was there. Because an airline ceased to do business, it was permissible for someone else to step in and do that. Could you sketch who might be willing to come to Regina if we had a more liberalized scene with easier accessibility, and why did not someone pick up the one that fell by the wayside?

Ms Pollock: First of all, to answer your question about who might come up, I would not be the one to question their marketing and their forward-thinking. Granted, perhaps the Regina and Saskatoon destinations are not all there is, but since that unfortunate change from Frontier's scheduling a number of things have happened and a lot of interest has been shown with some feeder services bigger than the small ones here. I think maybe even some American lines might look at our people here and the feeder system and the connections. There are a lot of people in the area, as you say, to feed Denver, Minneapolis and so on, who would have occasion to come into Saskatchewan and perhaps the neighbouring provinces.

• 1510

I know you are not speaking necessarily of either Canada to the States or vice versa, but I know from a friend of mine who is in the business that it takes a long time, maybe a year, to get into even some of the computer reservation systems—the Gemini and all the others. There are thousands and thousands, as you know, and it takes a while to get all those people familiar with XYZ Airlines. It goes back to the other gentleman's question about marketing strategy.

You pose a very good question, and I do not know if it is viable from my point of view. If I knew this possibility existed as a business owner, I would be looking at who else is up there. I would be asking what the point of this is. I would be asking why we are reinventing all this and why we are coming back to it. I think I would investigate a little further than perhaps was done three or four years ago. I also think people have changed. The way we all live has changed in three or four years, and I think you have to look at trends.

Mr. Belsher: What do you want us to recommend to the minister concerning the Canada–U.S. bilateral negotiations?

[*Translation*]

Si nous en venions à un système plus libéralisé, est-ce que des transporteurs voudraient choisir Regina comme destination? En 1986, Frontier a fait faillite et personne n'a encore pris sa place. Time Air vient de présenter une demande, mais personne n'avait essayé de prendre sa place parce que l'on était déjà passible à un transporteur qui atterrissait à Denver, à Minot et ailleurs de venir à Regina et à Saskatoon. Parce qu'une compagnie aérienne avait cessé ses activités, on avait permis à quelqu'un d'autre de prendre sa place. Pourriez-vous nous dire quelles compagnies seraient disposées à venir à Regina, si le système était libéralisé, c'est-à-dire si l'accès était plus facile, et pourquoi personne ne s'est-il présenté pour prendre la place de la compagnie en faillite?

Mme Pollock: Tout d'abord, en ce qui concerne les compagnies qui pourraient accepter de venir, ce n'est pas à moi de critiquer leur stratégie de commercialisation et leur planification à long terme. Il est vrai que Regina et Saskatoon ne sont peut-être pas les seules destinations de choix, mais depuis la disparition regrettable des vols de Frontier, bien des choses se sont passées et des compagnies plus importantes ont fait savoir qu'elles étaient bien intéressées à offrir un service ici. Je pense que certaines compagnies aériennes américaines pourraient chercher à voir ce qu'on a ici, c'est-à-dire quelle clientèle elles pourraient trouver et quelles seraient les correspondances. Comme vous le dites, il y a bien des gens dans la région qui pourraient aller à Denver, à Minneapolis et ainsi de suite, des gens qui auraient l'occasion de venir en Saskatchewan et peut-être dans les provinces avoisinantes.

Je sais que vous ne parlez pas nécessairement des voyages du Canada vers les États-Unis et vice-versa, mais l'un de mes amis qui travaille dans ce domaine m'a dit qu'il faut beaucoup de temps, parfois jusqu'à un an, pour avoir simplement accès à certains des systèmes de réservation informatisés, le Gemini et d'autres. Il en existe des milliers et des milliers, comme vous le savez, et il faut du temps pour que tous ces gens en viennent à connaître les nombreuses compagnies aériennes. Cela nous ramène à la question au sujet de la stratégie de commercialisation.

Vous posez là une très bonne question et j'ignore si c'est réalisable, car, en tant que chef d'entreprise si je savais que cette possibilité existe, je verrais qui d'autre occupe le créneau. Je demanderais pourquoi nous recommençons tout cela et pourquoi nous revenons sur la question. Je pense que je chercherais à en savoir un peu plus qu'on ne l'a fait il y a trois ou quatre ans. Je crois également que les gens ont changé. Notre mode de vie a changé en trois ou quatre ans et je pense que nous devons tenir compte des tendances.

M. Belsher: Que voulez-vous nous voir recommander au ministre au sujet des négociations bilatérales entre le Canada et les États-Unis?

[*Texte*]

Ms Pollock: I think what we would like you to recommend to the minister is that we need some flexibility. I really could not draw up the policy, but we need to have the lines coming in and going down and across. This is not just a north-south thing. Certainly people can come up and fly east and west. Again, it could even be a seasonal situation.

With both the cabotage situation and the complete open skies concept, one has to look at the competitor. I hate to say this, but one of these days the smaller centres, like the Reginas and the Saskatoons, will perhaps be served by a major hub, right in the middle, perhaps like Calgary and Edmonton, right in the middle at Red Deer. It is a major hub and everybody feeds in. I think we need more flexibility. I think we need the openness and a little caution at the same time. I want to have the cake and eat it too.

Mr. Coulson: I think we should have a very serious look at the seasonal nature of travel. People who come to Saskatchewan for pleasure generally come here in the summer. People who leave here generally leave in the winter. The people who come to Alberta and B.C. to ski come from all over the eastern seaboard. If they do not go to Denver, they fly directly to Calgary, and from there they get into the mountains. We are wondering if it might not be possible to allow more airlines to fly to Canada. For instance, if they are coming from Miami, it is cheaper for them to fly to Regina. I do not know exactly by how much.

I think that is the sort of thing you should look at. Regina should be the jumping off point because it is more geographically centralized. It is not as close to the Rockies, but it costs more to get them to Calgary. The airports are more congested in Calgary and Edmonton. We can handle them much easier here than they can in terms of the time it takes to get through the terminal. We do not have that much traffic here, yet we have a beautiful air terminal. It is very efficient and it is not getting enough use. I hate to say that, because somebody might say they will close it if it is not getting used. That happened with our post office.

Mr. Belsher: There are only two airports we know of that have reached their saturation point at present, and those are Toronto and Vancouver. All other airports have a lot more capacity.

I might tell you that having grown up south of Swift Current, 30 miles from the border, I am on your side. I want to make sure Regina is still serviced. I think you have done a great job in your promotional packages. In identifying that you would like to see more seasonal accessibility, I think you are the first people to have mentioned that to us in all our hearings thus far, in Ottawa and this week. That is just another wrinkle somebody else has put into the equation, and

[*Traduction*]

Mme Pollock: Nous aimerions, je pense, que vous recommandiez au ministre de nous accorder plus de flexibilité. Je ne pourrais pas élaborer moi-même la politique, mais il faut que les compagnies aériennes viennent chez nous et passent par chez nous. Il ne s'agit pas seulement du transport dans la direction Nord-Sud. Les gens peuvent certainement venir chez nous et ensuite s'envoler vers l'Est ou vers l'Ouest. Je répète que les vols pourraient même avoir un caractère saisonnier.

Dans le cas du cabotage et dans celui de l'ouverture complète des espaces aériens, il faut tenir compte de la concurrence. Il me répugne de le dire, mais un jour, les petites villes comme Regina et Saskatoon, ainsi que Calgary et Edmonton, seront peut-être desservies par une plaque tournante comme Red Deer. L'aéroport de cette ville deviendrait un grand carrefour aérien et toutes les compagnies y enverraient leurs passagers. Je pense qu'il nous faut plus de souplesse. La libéralisation est nécessaire, je pense, mais il faut en même temps faire preuve de prudence. Je veux tout avoir.

M. Coulson: Je pense que nous devrions examiner très sérieusement la nature saisonnière des voyages. Les gens qui font un voyage d'agrément en Saskatchewan viennent généralement en été. Les gens de la Saskatchewan qui partent en voyage le font généralement en hiver. Les voyageurs qui viennent en Alberta et en Colombie-Britannique pour skier viennent de toute la côte est. S'ils ne vont pas à Denver, ils viennent directement à Calgary et de là se rendent dans les montagnes. Nous nous demandons s'il ne serait pas possible de permettre à un plus grand nombre de compagnies aériennes d'avoir des destinations au Canada. Par exemple, pour quelqu'un qui vient de Miami, un voyage en avion à destination de Regina coûte moins cher. Je ne sais pas quelle est exactement la différence de prix.

Je pense que c'est le genre de chose que vous devriez examiner. Regina devrait être le point d'entrée dans cette région, parce que la ville est située plus au centre, sur le plan géographique. Elle n'est pas aussi près des Rocheuses que Calgary, mais le vol à destination de cette ville coûte plus cher. En outre, les aéroports sont plus encombrés à Calgary et à Edmonton. C'est beaucoup plus facile pour les voyageurs ici parce qu'ils perdent moins de temps à l'aérogare. La circulation n'est pas tellement encombrée ici et pourtant nous avons une belle aérogare. Tout y fonctionne d'une façon très efficace, mais on ne l'utilise pas assez. Je n'aime pas le dire, parce que quelqu'un pourrait suggérer qu'on ferme l'aéroport s'il n'est suffisamment utilisé. C'est ce qui est arrivé à notre bureau de poste.

M. Belsher: Nous connaissons seulement deux aéroports qui ont actuellement atteint leur point de saturation et il s'agit de Toronto et Vancouver. Tous les autres aéroports ont encore une grande capacité qui n'est pas utilisée.

J'ai grandi au sud de Swift Current, à 30 milles de la frontière, et je peux donc vous dire que je suis de votre côté. Je tiens à m'assurer qu'on continuera de desservir Regina. Je pense que vous avez très bien préparé votre exposé promotionnel. Je pense que vous êtes les premiers depuis le début de nos audiences à Ottawa et cette semaine à déclarer que vous aimeriez un accroissement de l'accès saisonnier. Vous ajoutez là un nouvel élément à l'équation et il nous

[*Text*]

we will have to adjust and see whether we can use it as part of our recommendations to the minister. Thank you very much.

• 1515

Mr. Pagtakhan: Tourism is one of the target interests of this proposed agreement. Of course we look at tourism on a national scale and a regional scale. What recommendation would you then convey to the Canadian panel of negotiators to safeguard regional interests, the interests of small cities whose voices usually are not heard?

Ms Pollock: The first thing I can think of—but you are really doing it right now—is consulting and getting some input. If your presence here today has been made well known in and among the provinces, I think in one step that is the best you can do. If we had the option to tell you what we think and we did not take it up, then that is our problem. At the same, time perhaps not everyone has the wherewithal to do that. The way the air industry and the transportation industry are going and the future economy, which you are going to have to look at—all have to go into the mix of deciding how to safeguard a smaller town or city.

We are very concerned that 30 miles north of the border and south of Moose Jaw and the towns 70 miles out of Regina are not suddenly finding themselves having to drive to who knows where. As it is, most of us who go somewhere other than directly east or west for a meeting are flying to Calgary or Toronto or Vancouver to go to other places: Hawaii, the rest of the continental United States. It adds to our costs, both personal and otherwise, and business—this is not just in tourism but in all air travel.

The strongest recommendation we would make is that due consideration be given to the fact that our province has a lot of space and a couple of central points where people are, and they have to be served.

Mr. Pagtakhan: You indicated that following a given activity it would usually take three to five years for the market to be fully developed. Before the minister is the application of Time Air that hopefully will contribute to tourism as well. In fact, concern has been raised by the previous witnesses about that approval being delayed as a consequence of the projected negotiation. Are you now to take steps to pursue that application with vigour and to request the minister to act with dispatch?

Ms Pollock: I think it would certainly be wonderful if we had a line going in there. At the same time, Tourism Regina had the opportunity to be involved with the City of Regina and the Economic Development Authority in national transportation policy development some months ago. One would assume that an air policy has to somehow take some information from those deliberations also.

I would hazard a guess—because we have not been asked to endorse it formally—that Tourism Regina would support that. I do not think we would want to wait, but I do not know Time Air's business and I do not know if it is in their best interest to have another look at the application.

[*Translation*]

faudra voir si cela peut nous servir dans le cadre de nos recommandations au ministre. Merci beaucoup.

M. Pagtakhan: Le tourisme est l'un des secteurs cible de l'entente proposée. Il faut bien sûr parler du tourisme à l'échelle nationale et à l'échelle régionale. Quelle recomandation faudrait-il faire aux négociateurs canadiens pour protéger les intérêts régionaux et ceux des petites villes qui ne peuvent habituellement pas s'exprimer?

Mme Pollock: La première chose qui me vient à l'esprit, c'est la consultation et la participation. Mais c'est ce que vous faites maintenant. Si vous avez bien fait connaître votre présence ici aujourd'hui dans les provinces, je pense que c'est le mieux que vous puissiez faire pour commencer. Si nous avons l'occasion de vous parler et que nous n'en profitons pas, tant pis pour nous. Notons toutefois que tout le monde n'a pas les moyens de le faire. Il faudra vous pencher sur la situation des transports aériens et autres, sur l'avenir de l'économie pour déterminer comment protéger les petites villes.

Nous craignons que les habitants des villes situées à 30 milles au nord de la frontière, au sud de Moose Jaw et à 70 milles de Regina se voient soudainement obligés de prendre leur voiture pour se déplacer. Actuellement, lorsque nous avons une réunion ailleurs que dans l'Est ou dans l'Ouest, il nous faut passer par Calgary, Toronto ou Vancouver avant d'arriver à notre destination: Hawaii, le reste des États-Unis. Cela fait grimper nos frais, tant personnels que d'affaires; il ne s'agit pas uniquement du tourisme mais de toute l'industrie des transports aériens.

Pour nous, la recommandation essentielle c'est que l'on tienne compte du fait que notre province a une grande superficie et quelques points névralgiques qui doivent être desservis.

M. Pagtakhan: Vous dites qu'il faut laisser trois ou cinq ans pour qu'un marché se développe en fonction d'une nouvelle activité. Time Air a fait une demande auprès du ministre, qui devrait contribuer également au tourisme. D'ailleurs, le témoin précédent disait craindre que les négociations prévues retardent l'approbation de cette demande. Pensez-vous prendre des mesures pour accélérer le traitement de la demande et demander au ministre d'être diligent?

Mme Pollock: Ce serait bien sûr merveilleux si nous avions une quelconque influence. Par ailleurs, Tourism Regina a participé avec la ville de Regina et l'Economic Development Authority à l'élaboration d'une politique nationale sur les transports, il y a quelques mois. On peut présumer qu'une politique sur le transport aérien sera en partie fondée sur ces délibérations.

Comme on ne nous a pas demandé officiellement de l'approuver, je dirais que Tourism Regina appuie la demande. Je pense qu'il est préférable de ne pas attendre mais je ne connais pas la situation de Time Air et je ne sais pas non plus s'il est préférable pour la société que la demande soit réexaminée.

[*Texte*]

Mr. Coulson: In addition to the safeguards, what was in our minds most when we put this paper together was if we could put together scenarios such as eastern airlines cottoning on to the fact that there are a lot of people coming up from the eastern seaboard to fish in northern Saskatchewan and to enjoy two or three weeks of fun and summer games up there. If they were to get permission to fly from the eastern cities to Regina and then be allowed to set up their own small aircraft and helicopter services to take their passengers to our northern centres, that would be a disaster for us. I think we would rather not have eastern airlines coming in here.

We would like to see our own feeder service being able to grow. The major airlines are realizing that there is a reason to come here, whether it is only once a week or twice a month or whatever, and only during five or six months of the year. I think what has to be taken into serious consideration is that in any form of open sky arrangement our smaller companies should be able to benefit from it.

• 1520

The Vice-Chairman: You realize that what you have just described is cabotage. So your position is that you would be against cabotage in those circumstances.

Mr. Coulson: I think Mr. Belsher mentioned that we are worried about the interprovincial. We are worried about that to a sense, but we are more worried about intraprovincial.

The Vice-Chairman: But it is still cabotage.

Mr. Coulson: It is still cabotage within the province, yes.

The Vice-Chairman: Picking up at any point in the country and taking it to any other point is cabotage.

Mr. Coulson: Yes.

Mr. Pagtakhan: Am I hearing from you, just to be clear, that a truly unimpeded open skies agreement would, from your point of view, not be to the best interest of the tourism industry in this province?

Ms Pollock: You said "unimpeded" would not be in the best interests? That is exactly what you are hearing.

Mr. Pagtakhan: You mentioned the importance of the feeder routes being in place. I imagine that is to ensure sustainable competition.

Ms Pollock: Yes.

Mr. Pagtakhan: Are there any other considerations that you would recommend to the committee over and above the feeder routes? I am thinking of the possibility of some truly economic regulations.

Ms Pollock: I do not feel armed to be able to respond to that today, I am sorry. We are looking at this from an overview perspective, given the kind of industry and the people we represent. I am not well versed in that.

Mr. Pagtakhan: Like my colleague, I too am very pleased to know that in addition to your serving the citizens of your city and province, the revenues and the jobs and the satellite businesses, you have emphasized the development of international goodwill.

[*Traduction*]

M. Coulson: Lorsque nous avons préparé ce document, en plus des mises en garde, nous voulions présenter certains scénarios. Par exemple, si les lignes aériennes de l'Est se rendaient compte que beaucoup de gens de la côte est viennent pêcher ou passer deux ou trois semaines de vacances dans le Nord de la Saskatchewan. Si on leur donnait la permission d'emmener ces touristes à Regina à partir des villes de l'Est puis ensuite, d'utiliser leur propre petits avions et hélicoptères pour les acheminer vers le Nord, ce serait pour nous un désastre. Nous préférerions que les lignes aériennes de l'Est ne puissent pas venir ici.

Nous aimerions que nos services subsidiaires puissent croître. Les grandes lignes aériennes savent qu'il y a de bonnes raisons de venir ici, même si ce n'est qu'une fois par semaine, ou deux fois par mois, par exemple, et seulement pendant cinq ou six mois de l'année. Dans toute entente d'ouverture des espaces aériens, il faut s'assurer que nos petites entreprises puissent tirer parti de la situation.

Le vice-président: Vous savez que vous venez de décrire le cabotage. Vous dites donc que vous êtes contre le cabotage dans ces circonstances.

M. Coulson: Je pense que M. Belsher a déjà dit que nous craignons le cabotage interprovincial. Cela nous préoccupe bien sûr, mais moins que le cabotage interprovincial.

Le vice-président: Mais il s'agit tout de même de cabotage.

M. Coulson: Oui, c'est du cabotage, mais au sein de la province.

Le vice-président: Prendre des passagers dans un endroit et les amener ailleurs. C'est du cabotage.

M. Coulson: Oui.

M. Pagtakhan: Pour mettre les choses au clair, dites-vous qu'une entente pour une ouverture totale des espaces aériens ne serait pas, à votre avis, dans l'intérêt de l'industrie du tourisme de votre province.

Mme Pollock: Vous dites «une ouverture totale» ne serait pas dans l'intérêt de la province? C'est exactement ce que nous disons.

M. Pagtakhan: Vous avez parlé de l'importance des services subsidiaires. J'imagine que c'est pour assurer la viabilité de la concurrence.

Mme Pollock: Oui.

M. Pagtakhan: Y a-t-il d'autres éléments que vous voulez recommander au comité, à part les lignes subsidiaires. Je pense par exemple à l'éventualité d'une réglementation économique.

Mme Pollock: Je ne suis malheureusement pas en mesure de vous répondre aujourd'hui. Nous avons regardé le contexte en général en tenant compte de l'industrie et des gens que nous représentons. Je ne connais pas bien cet aspect-là.

M. Pagtakhan: Comme mon collègue, je suis heureux d'apprendre qu'en plus de servir les citoyens de votre ville et de votre province, leurs revenus et leurs emplois, les industries connexes, vous misez également sur la croissance de votre clientèle internationale.

[*Text*]

Mr. Coulson: Thank you.

The Vice–Chairman: I would like to thank our witnesses very much for their presentation. We appreciate it very much. You can be certain that we will take it into consideration in forming our report. Thank you.

Ms Pollock: Thank you very much for the opportunity.

• 1525

• 1528

The Vice–Chairman: Order.

Mr. Pagtakhan, we could have a quorum if you will remain with us.

We have in front of us Mr. Ted Cholod, who is an alderman and President of the Saskatchewan Urban Municipalities Association. Thank you very much for appearing today and squeezing in between witnesses. We really appreciate you doing that.

Mr. Ted Cholod (President, Saskatchewan Urban Municipalities Association): Thank you very much, Mr. Chairman, and certainly on behalf of the Saskatchewan Urban Municipalities Association I want to thank your committee for the opportunity to appear and express our views concerning the negotiation of a new Canada–United States air transport bilateral agreement. I certainly appreciate the fact that you allowed time for our presentation. Subject to the question part, Mr. Chairman, our presentation will not be that long, so I think you will be okay in terms of the completion of your agenda this afternoon.

• 1530

Before I make my comments with respect to the subject at hand, I will just give you a brief overview of our association and what it is about, so you can understand who we are and where we are coming from.

The Saskatchewan Urban Municipalities Association—we call it SUMA for short—has been representing the interests of urban municipalities since 1906. Although it is a voluntary association of elected municipal councils, its members include more than 90% of all urban and northern municipalities, ranging in size from Regina and Saskatoon to small resort villages with only seasonal residents. These municipal governments that comprise SUMA in turn represent 99% of the more than 750,000 urban residents in our province.

SUMA is headed by an 18–member board of directors who oversee the fulfilment of the association's mandate as stated in a private act passed by the Legislative Assembly of Saskatchewan in April 1967. The objectives of the association are the general improvement and facilitation of every branch of municipal government and administration. One of its purposes, and why we are here today, is the guidance and improvement of legislation, both dominion and provincial,

[*Translation*]

M. Coulson: Merci.

Le vice–président: Je veux remercier nos témoins pour leur exposé. Nous l'avons trouvé fort intéressant et vous pouvez être assurés que nous en tiendrons compte dans la rédaction de notre rapport.

Mme Pollock: Merci beaucoup de nous avoir donné l'occasion de nous exprimer.

Le vice–président: À l'ordre, s'il vous plaît.

Si vous restez, monsieur Pagtakhan, nous gardons le quorum.

Nous accueillons maintenant M. Ted Cholod, qui est échevin et président de la Saskatchewan Urban Municipalities Association. Merci beaucoup d'être venu aujourd'hui et d'avoir accepté d'attendre une période libre. Nous vous en remercions.

M. Ted Cholod (président, Saskatchewan Urban Municipalities Association): Merci beaucoup, monsieur le président. Au nom de la Saskatchewan Urban Municipalities association, je tiens à remercier le comité de cette occasion d'exprimer notre point de vue sur la négociation d'une nouvelle entente bilatérale sur le transport aérien entre le Canada et les États–Unis. Nous vous remercions de nous avoir donné le temps de faire notre exposé. Notre comparution ne devrait pas être trop longue et, si les questions ne sont pas trop nombreuses vous pourrez sans doute respecter l'horaire de cet après–midi.

Avant de vous parler du sujet qui nous intéresse, je vais vous donner un aperçu de notre association et de son rôle afin que vous compreniez qui nous sommes et quels sont nos objectifs.

La Saskatchewan Urban Municipalities Association, ou SUMA représente les intérêts des municipalités urbaines depuis 1906. Il s'agit d'une association bénévole des conseils municipaux élus. Ses membres comprennent plus de 90 p. 100 des municipalités urbaines et du Nord, dont la taille varie entre celle de Regina et de Saskatoon, et celle des petits centres de villégiature habités de manière saisonnière. Les gouvernements municipaux membres de la SUMA représentent donc 99 p. 100 des 750,000 habitants urbains de notre province.

La direction de SUMA comprend un conseil de 18 membres qui veillent à ce que soit rempli le mandat de l'association décrit dans une loi privée adoptée par l'Assemblée législative de la Saskatchewan en avril 1967. L'association a pour objectif l'amélioration de tous les aspects de l'administration municipale. Elle a notamment pour fonction, c'est la raison de notre présence ici, l'orientation et l'amélioration des lois tant canadiennes que provinciales pour

[*Texte*]

upon municipal questions and the betterment of municipal interests generally. That sums up the background on our association, Mr. Chairman and members of the committee.

Due to the short notice regarding these hearings—I believe we were notified in our office somewhere around November 11, or perhaps later, Mr. Chairman—we are not presenting a detailed brief to you today, and at this time I do not know whether I can advise you whether we will have a detailed brief from our association subsequent to this particular hearing, or whether we will join in with the provincial government brief. That is something we will have to look at, but we hope there may be an opportunity to expand on some of our concerns at a later time.

The Vice-Chairman: We are under a time constraint too, and it has been very quick for us as well. We are to report by January 15 to the House. We are trying to get our report ready within that timeframe, so as a member of a political body, you can appreciate the time constraint we are under. Certainly if you have anything further to add, bring it along or send it to us. If we have the time to consider it, we will. If not, you can be sure it will passed on to the minister in the context of the negotiations.

Mr. Cholod: Thank you very much, Mr. Chairman. My comments were not intended to be critical of the process, only of the fact that it did not give us the time to get deeply into the issue.

SUMA wishes to put before you today several observations that we believe should be taken into account as you deliberate on this extremely important matter. I also want to advise you that our association is a member of the Federation of Canadian Municipalities, and that particular organization has a transportation committee. I do not know at this point whether they intend to make a presentation on this issue or whether they have been invited, but certainly I think it would be important for them to be contacted.

The Vice-Chairman: They have already been invited and they will be making a presentation. That is the information I am receiving.

Mr. Cholod: Thank you very much, Mr. Chairman. The former mayor of Regina and one of your members on this particular committee certainly is aware of the objectives of that association.

Before I comment on the Canada-U.S. air transport services issue I want to make a brief statement on domestic air transport service to Saskatchewan. Our members have to be concerned about Canada's domestic air transport policy. Almost daily we hear or read about service cuts by the nation's two major carriers, service cuts that are based strictly, it would appear, on the bottom line and have little to do with ensuring that Canadians, especially those outside areas of population concentration, have access to quality air transportation.

[*Traduction*]

tout ce qui touche le niveau municipal, ainsi que la défense des intérêts municipaux en général. Voilà donc en résumé ce qu'est notre association, monsieur le président et membres du comité.

En raison du court préavis que nous avons eu au sujet de vos audiences nous ne pouvons pas vous présenter un mémoire détaillé. Je pense que nous avons reçu l'avis autour du 11 novembre, si ce n'est plus tard. Actuellement, je ne sais pas encore si notre association vous présentera un mémoire détaillé à la suite de cette audience ou si nous souscrirons simplement au mémoire du gouvernement provincial. Nous devrons nous pencher sur cette question mais nous espérons certainement que nous pourrons préciser certaines de nos préoccupations ultérieurement.

Le vice-président: Nous sommes également pressés par le temps et il nous a fallu faire très vite. Nous devons présenter un rapport à la Chambre d'ici le 15 janvier. Nous voulons respecter cette échéance et, comme vous êtes vous-même un homme politique, vous comprenez les contraintes qui nous sont imposées. Si vous avez quelque chose à ajouter, n'hésitez pas à nous l'apporter ou à nous l'envoyer. Si nous avons le temps, nous en tiendrons compte. Autrement, soyez assuré que nous le tranmettrons au ministre dans le cadre des négociations.

M. Cholod: Merci beaucoup, monsieur le président. Je ne voulais pas me plaindre mais simplement souligner le fait que nous n'avions pas eu suffisamment de temps pour approfondir la question.

Notre association voudrait formuler quelques observations dont vous devriez tenir compte dans vos délibérations sur ce sujet extrêmement important. J'aimerais par ailleurs vous informer que notre association est membre de la Fédération canadienne des municipalités et que cette dernière a un comité des transports. Je ne sais pas encore si la fédération va comparaître à ce sujet, ni si elle a été invitée, mais je pense qu'il serait important de communiquer avec elle.

Le vice-président: On m'informe qu'elle a déjà été invitée et qu'elle comparaîtra devant nous.

M. Cholod: Merci beaucoup, monsieur le président. L'ancien maire de Regina et l'un des membres de votre comité connaît certainement les objectifs de cette association.

Avant de parler des services de transport aériens entre le Canada et les États-Unis, j'aimerais faire une brève déclaration sur le transport aérien intérieur vers la Saskatchewan. Nos membres sont préoccupés par la politique de transport aérien au Canada même. Presque tous les jours, on parle dans les médias de réduction des services des deux grands transporteurs nationaux. Ces restrictions découlent uniquement de critères financiers. On se préoccupe peu de l'accès à un service aérien de qualité pour les Canadiens, surtout pour ceux qui vivent hors des grands centres.

[*Text*]

• 1535

Regional disparities need to be narrowed rather than widened. Is domestic air transportation as it affects our Saskatchewan communities to go the way of VIA Rail? We even hear of service reductions in Greyhound bus lines. A domestic transportation policy that provides availability and equality to all regions of Canada, even if this means—and I hate to use this dirty word—subsidies, is needed.

Now to the matter of transborder service. Our communities would welcome a direct, scheduled north–south air service. It is important if we are to remain competitive, if we are to build new business and tourism opportunities. Certainly the previous delegation dealt with the matter of the tourism potential in the province of Saskatchewan.

Convenient and affordable air access from domestic and international markets is needed. You heard the example earlier of Canadian Western Agribition and the number of people it attracts to this community; certainly many more could be attracted if there was a convenient north–south link.

We want to assure members of the committee, however, that the current hearings on Canada–U.S. transborder service do not delay a decision on the application by Time Air to provide a scheduled air service between Saskatchewan and Denver, Colorado. I believe it is important that the application go through as opposed to being held while decisions continue to be looked at with respect to this issue.

In regard to the notion of an open skies regime as a replacement for the current Canada–United States air agreement, we have to advance the position that extreme caution is needed in the consideration of such a regime. Cabotage could have major implications for Saskatchewan. A concept of a north–south free–for–all in air transportation where volume and revenues are the main criteria would leave Saskatchewan a no man's land when it came to air transportation services.

Airports in Regina and Saskatoon would become simply transfer points for interurban shuttles to larger centres—certainly, I believe, not the choice of business travellers and others who need to get to their destinations quickly and comfortably.

SUMA has been provided with a copy of the Saskatchewan Highways and Transportation brief to you today. We note the guiding principles contained in the brief, and we support these principles in general terms.

We also note that the brief refers to a new Canada–U.S. bilateral air agreement, and we agree that this is necessary. However, the matter of an open skies regime cannot be supported if it will adversely affect Canadian carriers and/or the service provided into or within or out of our province.

In conclusion, SUMA would urge the committee also to make note of our concerns with respect to the domestic air transportation policy and to bring those concerns to the attention of the federal government.

I stated at the outset that I would be brief. Those are my comments for today, and I thank you for the opportunity.

[*Translation*]

Il faut estomper les disparités régionales, pas les accentuer. Le transport aérien en Saskatchewan va-t-il connaître le sort de Via Rail? Il est même question de réduire le service d'autocars Greyhound. Ce qu'il faut, c'est une politique de transport intérieur qui assure des services—et des services de même nature—à toutes les régions du pays même si pour cela il faut—le mot me reste dans la gorge—des subventions.

Parlons maintenant de services transfrontières. Nos localités souhaitent des liaisons aériennes Nord–Sud directes et régulières. C'est important si nous voulons rester concurrentiels et lancer des activités commerciales et touristiques. La délégation qui nous a précédé a bien exposé la question du potentiel touristique de la Saskatchewan.

Il nous faut avoir accès aux marchés canadien et étranger au moyen de liaisons aériennes commodes et abordables. On vous a donné tout à l'heure l'exemple de l'exposition agricole de l'Ouest et de la foule qu'elle attire ici; il ne fait pas de doute qu'elle serait plus nombreuse encore s'il y avait une liaison Nord–Sud commode.

Je précise à l'intention des membres du comité que les audiences actuelles sur les services transfrontières canado–américains ne devraient pas retarder la décision relative à la demande de Time Air, qui veut assurer un vol régulier entre la Saskatchewan et Denver, au Colorado. Il est important, à mon avis, d'étudier cette demande sans attendre l'issue des discussions.

En ce qui concerne l'ouverture des espaces aériens qui viendrait remplacer l'actuel accord aérien canado–américain, nous préconisons la plus grande prudence. Le cabotage pourrait avoir des conséquences néfastes pour la Saskatchewan. Un régime aérien débridé, avec pour seuls critères le volume et les revenus, laisserait la Saskatchewan dépouillée de tous services aériens.

Les aéroports de Regina et de Saskatoon ne deviendrait que des points de correspondance pour les navettes interurbaines vers les grands centres, ce qui n'est sûrement pas ce que souhaitent les gens d'affaires obligés de se rendre à destination rapidement et confortablement.

La SUMA a reçu copie du mémoire que vous a donné aujourd'hui le ministère des Autoroutes et du Transport de la Saskatchewan. Nous appuyons dans leurs grandes lignes les principes exposés dans ce mémoire.

Le mémoire mentionne également un nouvel accord aérien canado–américain, que nous aussi jugeons nécessaire. Cependant, il nous est impossible de souscrire à l'ouverture des espaces aériens si cela doit nuire aux transporteurs canadiens ou autres, à destination ou en provenance de notre province.

En conclusion, la SUMA prie le comité de prendre acte de nos inquiétudes au sujet de la politique de transport aérien intérieur et de les porter à la connaissance du gouvernement fédéral.

J'ai dit au tout début que j'allais être bref. Voilà ce que j'avais à dire. Je vous remercie.

[*Texte*]

The Vice-Chairman: Thank you. I know you realize the mandate of this committee is the Canada-U.S. air agreement—

Mr. Cholod: I realize that. I would certainly put it on the record. I know that your mandate is not to deal with domestic policy.

The Vice-Chairman: What you have said about domestic air policy is now on record.

Mr. Cholod: Thank you.

The Vice-Chairman: I am sure we will get to that point, but I hope we will stick to the Canada-U.S. air agreement in our questioning.

• 1540

Mr. Schneider: I have a couple of points, perhaps in reverse order from which you mentioned them, Ted. With respect to the application that Time Air has for Denver—we made mention of this prior to your arrival—that is being made under a separate article, regional something-or-other community services. It is our information as of today that it is proceeding along. It has nothing to do with why we are meeting today.

Second, we have asked this at other places; we have asked people for a definition of open skies, because I think this has become too handy a phrase to refer to our purpose. It certainly has nothing to do with the complete erasure of the 49th parallel and saying let us go our best lick at one another. That is not the committee's intent, at least I do not think it is the committee's intent. I certainly do not think it is the minister's intent, nor has that attitude been supported by anyone other than, I believe, the Calgary Tourism Association who felt they do not care how the tourists are brought to Calgary as long as they come. So I ask you for a definition, at least: what do you think the definition of open skies is or should be?

Mr. Cholod: To me, it is something akin to free trade. No holds barred with respect to the cross-border traffic is what I apply to that definition. Now, if that is the wrong definition, I would certainly want to hear about it and see what conditions could be placed on a policy. To me, it suggests that you have pretty well free travel in both directions across the border.

Mr. Schneider: That is what fears us because the committee themselves have had a go at a definition of what is meant by open skies. I think generally what we have agreed upon is that when we are talking about open skies we are referring to there being open skies between points. That is quite a bit different from saying that the skies above both countries will be totally open to everyone.

What we are hoping to arrive at is harmonization of some standards as they relate to the provision of specific air services from one point to the other so that the aerial photography industry, as an example, can compete with the aerial photography industry in the United States and not be encumbered unduly or uncompetitively by the source, where Americans can pick up their aircraft as opposed to where Canadians cannot pick up their aircraft, i.e. military aircraft, which is much more easily accessible by the Americans, the paperwork that is associated to be in business in Canada as opposed to the States.

[*Traduction*]

Le vice-président: Merci. Vous savez que le mandat du comité est d'étudier l'accord aérien canado-américain.

M. Cholod: Je le sais, mais je tenais à rendre publique ma position. Je sais que vous ne vous occupez pas des vols intérieurs.

Le vice-président: Votre position sur la politique des vols intérieurs est maintenant publique.

M. Cholod: Merci.

Le vice-président: Je suis certain que nous finirons par en discuter, mais j'espère que les questions se confineront à l'accord aérien Canada-États-Unis.

M. Schneider: J'ai deux questions. Je vais les poser dans l'ordre inverse de celui dans lequel vous les abordez, Ted. En ce qui concerne la demande de Time Air pour Denver—nous en avons parlé avant que vous arriviez—elle a été publiée sous la rubrique des services régionaux. D'après ce que nous savons, l'étude suit son cours. Cela n'a rien à voir avec la séance d'aujourd'hui.

En deuxième lieu, voici une question que nous avons posée ailleurs. Nous avons demandé aux témoins de nous donner une définition de «ciels ouverts» parce que la formule est aujourd'hui trop galvaudée. Il ne s'agit aucunement de gommer le 49e parallèle et de laisser tout le monde se jeter à la gorge de l'autre. Ce n'est pas l'objectif du comité. Pas plus que celui du ministre; seule l'Association du tourisme de Calgary, peut-être, est de cet avis. Tout ce qui lui importe, c'est que les touristes viennent dans sa ville. D'après vous, quelle serait la définition de «ciels ouverts»?

M. Cholod: Pour moi, c'est semblable au libre-échange. Aucun obstacle à la circulation transfrontière. Voilà ce que j'entends par là. Si j'ai tort, j'aimerais qu'on me corrige. Pour moi, cela désigne la libre circulation dans les deux sens.

M. Schneider: C'est ce que nous craignons, parce que nous avons nous-mêmes essayé de trouver une définition. Pour nous, cela veut dire ouverture de l'espace aérien entre deux destinations, ce qui est très loin de vouloir dire que l'espace aérien des deux pays sera ouvert à tout le monde.

Nous espérons aboutir à l'harmonisation de certaines normes sur la prestation de certains services aériens désignés d'un point à un autre, pour que les entreprises de photographie aérienne, par exemple, puissent concurrencer leurs homologues des États-Unis sans avoir à affronter d'obstacle injustifié, comme le fait que les Américains peuvent choisir leur avion alors que les Canadiens ne le peuvent pas, par exemple, les appareils militaires, beaucoup plus facilement accessibles aux Américains. Je pense aussi à la paperasserie.

[*Text*]

So we are looking at freeing those up or harmonizing, or whatever catch-phrase the media finds is easiest to use, and not necessarily explaining precisely what we are at because it is intended that it will flow with the usage. For instance, the average person's interpretation is like yours with respect to free trade, and that is unencumbered trade between both countries. That would be an ideal goal to attain, but I think we are a long way from there yet.

You made mention of the lack of notice that you have. I thought I would pick up on that and use it as a cue for me to comment on the process, because I know that the Regina Economic Development Advisory Committee felt they were not notified. The Regina Chamber of Commerce was notified. There was an attempt to notify the City of Saskatoon. There are about 24 to 26 contacts I am aware of that either were made or were attempted to be made, so if in the defence of your being here and others not being here, there was at least an attempt made to reach a lot of the agencies and services. As well, the thought that by reaching the Chamber of Commerce, surely there must be somebody, in the case of Barb Pollock who was just here before you, who is a member of the chamber, who is a member of Tourism Regina, who might be a member of the Regina Economic Development Advisory Committee and so on. . . We had hoped the chain system would work.

We fully appreciate that those who are involved in the democratic functioning process you are involved in have the same concern, and that is that they have not had enough time to put to paper their recommendations and then have the respective sanctions they need before coming back to us. We understand and respect that, as commented by the chairman, and look forward to your submission, be it singularly or together with the province, by the end of the month.

Mr. Cholod: Certainly, that is the point I wanted to raise. A submission on an issue that I feel is that important, I think, requires some extreme concentration on the effort and the response. Certainly, if we get into an in-depth analysis, the research has to be good. We are an 18-member board, and I think the board has to be comfortable with the contents.

• 1545

You just do not call board meetings at the flip of a coin or at a communication arriving. That is why I raised that, but I do not want to dwell on it because I know these difficulties do arise.

I wanted to leave that open. I understand the time line you have, but I would hope the time line does not overshadow the very important aspect of this whole issue. I think we have to make sure everybody is comfortable with the response and the opportunities—

Mr. Schneider: You made a comment about regional disparities. You said they needed to be reduced or eliminated.

The Vice-Chairman: We are discussing the Canada–U.S. air agreement and we muddied the issues with the definitions of open skies and so on. We have gone through that for the last two weeks. Let us keep it to the Canada–U.S. agreement. Okay?

[*Translation*]

Nous essayons donc de libéraliser ou d'harmoniser, selon le jargon à la mode, ces domaines-là sans nécessairement aller dans les détails puisque cela se précisera avec le temps. Par exemple, pour le profane, le libre-échange c'est le commerce sans entraves entre deux pays. Ce serait l'idéal, mais nous en sommes encore bien loin.

Vous dites aussi ne pas avoir été prévenus assez tôt. Cette remarque me permettra de faire un commentaire sur notre façon de procéder. Je sais en effet que le Conseil consultatif de développement économique de Regina affirme ne pas avoir été prévenu. La Chambre de commerce de Regina, elle, l'a été. On a essayé de prévenir la municipalité de Saskatoon. Je suis au courant d'environ 24 ou 26 contacts qui ont été établis ou tentés. En ce qui concerne donc le fait que vous soyez ici et d'autres pas, je vous assure que l'on a essayé de communiquer avec beaucoup d'autres organismes ou entreprises. On s'est aussi dit qu'en communiquant avec la Chambre de commerce, il devait sûrement y avoir quelqu'un, comme Barb Pollock qui a comparu juste avant vous, qui appartenait aussi à l'Association du tourisme de Regina ou au Comité consultatif de développement économique de Regina, etc. Nous comptions sur le téléphone arabe.

Ceux qui, comme vous, ont un mode de fonctionnement démocratique se plaignent, je le comprends, d'avoir manqué de temps pour préparer leurs recommandations et les faire entériner avant de comparaître devant nous. Cette une situation que nous comprenons et que nous respectons, et c'est avec plaisir, comme l'a dit le président, que nous lirons votre mémoire, que vous le présentiez seul ou avec la province à la fin du mois.

M. Cholod: C'est justement la question que je voulais soulever. Il faut beaucoup d'efforts pour préparer un mémoire sur une question que je juge aussi importante. Pour que l'analyse soit soignée, il faut que la recherche soit fouillée. Notre conseil comprend 18 membres et tous doivent être entièrement d'accord avec la teneur du mémoire.

On ne peut pas convoquer une réunion du conseil sur un coup de tête ou à la minute même où l'on reçoit une communication. C'est pourquoi j'ai soulevé cette question, mais je ne veux pas m'attarder là-dessus car je sais que ce genre de difficultés surgit de temps à autre.

Je voulais laisser la porte ouverte à cette possibilité. Je comprends que vous ayez des contraintes de temps, mais j'espère que ces considérations ne nous feront pas perdre de vue la très grande importance de cette affaire. Il me semble qu'il faut s'assurer que tout le monde est d'accord avec la réponse et les possibilités. . .

M. Schneider: Vous avez parlé des disparités régionales. Vous avez dit qu'il fallait les réduire ou les éliminer.

Le vice-président: Nous discutons de l'entente canado-américaine sur les transports aériens; nous avons embrouillé les choses en tentant de définir «ciels ouverts» et tout cela. C'est ce que nous faisons depuis deux semaines. Tenons-nous en à l'entente canado-américaine. D'accord?

[*Texte*]

Mr. Schneider: Yes, Mr. Chairman.

Do you see how bound we are? It is much better to be in opposition these days.

Some hon. members: Hear, hear!

The Vice-Chairman: They are bound as well on the terms of reference here.

Mr. Schneider: I am kidding. The chairman is fair. There is no question about that.

My question does tie into SUMA's pursuit. Do you have any concern that these disparities could be addressed with the provision of American air services over and above Canadian air services? Do you have any policy position? Or do you just want the disparities addressed?

Mr. Cholod: I do not understand the question. Are you saying, do we prefer one carrier, Canadian, over an American carrier?

Mr. Schneider: I know the answer to that. If air services can address a regional disparity, is SUMA saying to let that disparity be resolved regardless of whether it is an American service or a Canadian service?

Mr. Cholod: I guess the answer to that would be, provided everything else was equal and there was a level playing-field. I think if the American carriers compete on the same level as the Canadian carriers, there is no problem. But I do not know how we quantify this or how we can assure that this is done.

Mr. Comuzzi: Obviously, there is a fundamental difference between what we are supposed to be doing—my interpretation of what we are supposed to be doing.

"Open skies" is not something that I coined. It is something we are trying to come to grips with, and I think we have found out in the last little while that open skies is a concept not many people in this country understand.

It has been our thrust right from the beginning of the hearings that there is absolutely no sense in discussing open skies or something more liberalized in the flow of traffic between north and south unless we can assure, at the outset, that the economic viability of the two major airlines in this country—Canadian Airlines and Air Canada—remains in a position that makes them competitive with the people we will be negotiating with at the table come January 1991. The lack of competitiveness of our two major airlines makes anything else we propose doing absolutely and totally redundant. We might as well just fold our tent and go home.

How can the Canadian airlines compete with our American friends? How can we bring the interest rates and the other areas of the economy that support our Canadian airlines in line with the Americans—a 4¢ a litre cost efficiency in fuel; the leasing costs of Canadian airlines versus American airlines? These all add to the cost of running the Canadian operations. Unless we can address these problems, I do not see how we can address the issues of opening up

[*Traduction*]

M. Schneider: Oui, monsieur le président.

Vous voyez comme nous avons les mains liées. Par les temps qui courent, on est beaucoup mieux dans l'opposition.

Des voix: Bravo!

Le vice-président: L'opposition doit également s'en tenir à notre mandat.

M. Schneider: Je plaisante. Le président est équitable. Il n'y a aucun doute là-dessus.

Ma question a un rapport avec les objectifs de votre association. Craignez-vous que l'on tente d'éliminer ces inégalités en fournissant des services aériens américains qui s'ajouteraient aux services canadiens? Avez-vous une position là-dessus? Ou bien voulez-vous seulement que l'on s'attaque à ces inégalités?

M. Cholod: Je ne comprends pas la question. Demandez-vous si nous préférerions un transporteur canadien plutôt qu'un transporteur américain?

M. Schneider: Je connais la réponse à cette question. À supposer que l'on puisse éliminer les inégalités régionales dans le domaine des transports aériens, votre association dit-elle qu'il faut le faire, peu importe que cela ouvre la porte à un transporteur américain ou canadien?

M. Cholod: Je suppose que la réponse est oui, pourvu que toutes choses soient égales par ailleurs et que les mêmes règles s'appliquent à tous. Si les transporteurs américains font concurrence aux transporteurs canadiens sur la base des mêmes règles, il n'y a pas de problème. Mais je ne sais pas comment on pourrait quantifier cela ou comment ou pourrait garantir que ce soit bien le cas.

M. Comuzzi: Il y a évidemment une différence fondamentale entre ce que nous sommes censés faire, ou du moins mon interprétation de ce que nous sommes censés faire, et ce que nous faisons en réalité.

Ce n'est pas moi qui ai inventé l'expression «ciels ouverts». Nous essayons de définir tout cela et je pense que nous avons constaté depuis quelque temps qu'il s'agit d'un concept que peu de gens comprennent au Canada.

Depuis le tout début des audiences, notre position est qu'il ne sert absolument à rien de discuter de ciels ouverts ou de la libéralisation du trafic aérien nord-sud à moins de pouvoir garantir dès le départ que les deux principaux transporteurs aériens du Canada c'est-à-dire Canadian Airlines et Air Canada, vont demeurer économiquement viables et pourront continuer de concurrencer ceux avec qui nous allons négocier en janvier 1991. Si nos deux principaux transporteurs aériens ne sont pas compétitifs, notre travail devient absolument inutile et vide de sens. Nous ferions aussi bien de rentrer chez nous.

Comment les transporteurs aériens canadiens peuvent-ils concurrencer nos amis américains? Comment pourrions-nous aligner sur les États-Unis nos taux d'intérêts et d'autres facteurs économiques qui jouent dans le domaine du transport aérien, notamment un écart de 4c. le litre pour le carburant et les coûts de location des appareils qui sont plus élevés pour les transporteurs canadiens que pour les compagnies américaines? Tout cela ajoute aux coûts

[*Text*]

increased traffic between Canada and the United States and allowing the American airlines to come in and compete.

• 1550

The reality of the situation is that we are putting the cart before the horse. I always said that we have to make ourselves competitive. Once we are competitive, then we can sit down and negotiate. If we have no intention of making ourselves competitive, we are not functioning as a group.

Mr. Cholod: I say that with a great deal of sincerity. I am not—

The Vice–Chairman: And I accept that with a great deal of sincerity. That is what we have been discussing. We are not discussing the domestic situation as was presented; we are discussing the Canada–U.S. bilateral agreement, and we have been dealing with those items you mentioned, Mr. Comuzzi, for the last two weeks.

Mr. Comuzzi: Yes, but we are not being restricted from dealing with those when we talk to people who are witnesses.

The Vice–Chairman: Of course not. But thank you—

Mr. Comuzzi: I got the feeling that you just wanted to talk about opening up routes between Canada and the United States without giving any consideration to the effect on Canadian airlines. If I have misinterpreted you, Mr. Chairman, I apologize.

The Vice–Chairman: You have, and you know that those things have been discussed for the last two weeks, Mr. Comuzzi.

Mr. Comuzzi: No, I am not postulating that, Mr. Chairman.

The Vice–Chairman: I accept that.

Mr. Comuzzi: I appreciate your being here today and helping us to form some kind of idea of what we will eventually submit as recommendations for the minister. I refrain from talking about the Air Canada privatization or the lack of Via Rail.

Some hon. members: Oh! Oh!

Mr. Comuzzi: Given those restrictions, I am interested in how you perceive the infrastructure of your facilities throughout the province of Saskatchewan being affected by the increase in north–south air traffic. By infrastructure I mean the feeder airlines you have serving the two big centres, Saskatoon and Regina.

Mr. Cholod: I guess that question was asked of the previous delegation in practically the same terms. I would assume the north–south traffic would strictly be between major centres on both sides, terminating in either Regina or Saskatoon. The feeder lines would pick up from there, I would think. They probably would be the domestic ones or the Canadian ones that are here now, or arrangements would be made between a U.S. carrier, for example, and a feeder

[*Translation*]

d'exploitation des entreprises canadiennes. À moins de pouvoir règler ces problèmes, je ne vois pas comment nous pourrions accroître le trafic aérien entre le Canada et les États–Unis et permettre aux transporteurs américains de venir faire concurrence aux compagnies canadiennes.

Nous mettons la charrue avant les boeufs. J'ai toujours dit que nous devons nous débrouiller pour être compétitifs. Quand nous serons compétitifs, nous pourrons négocier. Si nous n'avons aucune intention de devenir compétitifs, nous ne travaillons pas en équipe.

M. Cholod: C'est avec la plus grande sincérité que je le dis. Je ne suis pas. . .

Le vice–président: Et c'est avec la plus grande sincérité que j'accepte vos observations. Voilà ce dont nous avons discuté. Nous ne discutons pas de la situation intérieure telle qu'elle nous a été présentée; nous discutons de l'entente bilatérale canado–américaine et nous traitons justement des points que vous avez mentionnés, monsieur Comuzzi, depuis deux semaines.

M. Comuzzi: Oui, mais rien ne nous empêche d'en parler quand nous discutons avec des témoins.

Le vice–président: Bien sûr que non. Mais je vous remercie. . .

M. Comuzzi: J'avais l'impression que vous vouliez tout simplement discuter de l'ouverture de nouvelles liaisons entre le Canada et les États–Unis, sans tenir compte le moindrement des répercussions sur les transporteurs canadiens. Si j'ai mal interprété vos propos, je m'en excuse, monsieur le président.

Le vice–président: Vous m'avez mal interprété, en effet, et vous savez fort bien, monsieur Comuzzi, que l'on discute de tout cela depuis deux semaines.

M. Comuzzi: Non, ce n'est pas ce que je suppose, monsieur le président.

Le vice–président: J'accepte cette mise au point.

M. Comuzzi: Je vous suis reconnaissant d'être venu témoigner aujourd'hui afin de nous aider à mettre au point les recommandations que nous remettrons au ministre. Je vais m'abstenir d'aborder le sujet de la privatisation d'Air Canada ou des lacunes de Via Rail.

Des voix: Oh! Oh!

M. Comuzzi: Étant donné ces contraintes, je vais vous demander quelles seront, à votre avis, les conséquences de l'augmentation du trafic aérien nord–sud sur l'infrastructure et les installations aéroportuaires dans la province de Saskatchewan. J'entends par infrastructure les lignes d'apport qui desservent les deux principales villes de la province, Saskatoon et Regina.

M. Cholod: Je pense qu'on a posé presque exactement la même question aux témoins précédents. Je suppose que le trafic nord–sud se ferait seulement entre les grandes villes des deux pays et se limiterait donc, pour la Saskatchewan, à Regina ou à Saskatoon. Les lignes d'apport transporteraient les voyageurs à partir de là, il me semble. Il s'agirait probablement des compagnies canadiennes qui existent actuellement, ou bien des arrangements pourraient être pris

[*Texte*]

operation in Saskatchewan. So I do not know. I do not think an American interest, if it is a U.S. airline, would go far beyond a hub within the province.

Mr. Comuzzi: Do you see any of your feeder airlines being put in jeopardy if we open up the north-south routes to an extent that obviously they would take passengers? Do you see your feeder airlines being substantially weakened?

Mr. Cholod: I assume when you talk of feeder airlines you are talking of other than the two main carriers?

Mr. Comuzzi: Yes.

Mr. Cholod: It goes back to a comment I made earlier. The policy has to take the level playing-field into account, and I think it is the matter of how long you get to that level playing-field once you make a decision, and how you fashion it. Once the competitiveness is there, then I think that issue may be resolved. I do not know, and it is difficult for me to comment any further than that at this point. I think it has to be recognized.

Mr. Comuzzi: If your municipalities had a wish list, to what centres in the United States would they want to fly?

Mr. Cholod: We now have a link into Minneapolis. I think from Saskatchewan probably the Denver hub is the one that is the most popular for the province. There is a commonality of interest between Saskatchewan and Colorado in the Denver area. I think that hub right now probably gives you the opportunities to go in whatever direction you wish after you get there. I would think that is the case, without having surveyed our members or residents.

• 1555

Mr. Pagtakhan: I think you have identified very strongly that our attention to Canada's domestic air transport policy ought to be a component of our presentation as we look at the Canada-U.S. agreement, Mr. Chairman. In fact, I would like to— [*Technical Difficulty—Editor*]— the press release issued by the Government of Canada and certainly from the office of the Minister of Transport did indicate that such a regime— [*Technical Difficulty—Editor*]— from each country, to operate services between any point in one country and any point in the other, in other words, between countries as well as between points within the other country. It is very clear. It is the intention of the government that this will be involved, so I am very pleased that in fact you have identified the impact on our domestic air transport policy and therefore the need for us to address the issue of regional disparities.

I was reminded of the history of this province when you indicated very strongly that availability and equity ought to be there even if this could mean providing subsidies. I am reminded, of course, of the history of medicare, that being really my main portfolio in the opposition.

When you say even if subsidies are essential, and you also speak of competitiveness in the other part of your presentation, what balance would you like to see in terms of the phasing in of open skies? I think it is being understood by

[*Traduction*]

entre un transporteur américain et une compagnie d'apport de Saskatchewan. Donc, je ne sais pas, mais il me semble que l'intérêt des transporteurs américains se limiterait à une ville qui servirait de plaque tournante pour la province.

M. Comuzzi: À votre avis, certaines de vos lignes d'apport seraient-elles menacées si nous ouvrons les liaisons nord-sud au point de leur faire perdre des passagers? Les lignes d'apport seraient-elles considérablement affaiblies?

M. Cholod: Quand vous parlez de lignes d'apport, je suppose qu'il s'agit de compagnies autres que les deux principaux transporteurs?

M. Comuzzi: Oui.

M. Cholod: Cela revient à ce que je disais tout à l'heure. La politique doit établir les mêmes règles du jeu pour tous et je pense qu'il s'agit de savoir combien de temps il faudra pour établir ces règles uniformes après qu'on aura pris la décision. Lorsque la compétitivité sera assurée, je pense que cette question sera réglée. Il m'est difficile d'en dire davantage pour le moment. Assurément, il faut en tenir compte.

M. Comuzzi: Si les municipalités membres de votre association avaient une liste de souhaits, avec quelles villes des États-Unis voudriez-vous établir des liaisons?

M. Cholod: Nous avons actuellement une liaison avec Minneapolis. À partir de la Saskatchewan, je pense que c'est probablement Denver qui est le point de correspondance le plus populaire. Les citoyens de la Saskatchewan et du Colorado s'accordent à reconnaître les avantages de Denver. À l'heure actuelle, on peut probablement s'envoler vers n'importe quelle direction à partir de Denver. Je n'ai pas fait de sondage auprès de nos membres ou des citoyens, mais je pense que c'est leur destination préférée.

M. Pagtakhan: Je pense que vous avez précisé très clairement, monsieur le président, qu'en examinant l'entente canado-américaine, nous devons nous pencher sur la politique canadienne touchant les lignes aériennes intérieures. En fait, je voudrais... [*Inaudible—Éditeur*]... dans le communiqué publié par le gouvernement du Canada et assurément par le bureau du ministre des Transports, on précisait qu'un tel régime... [*Inaudible—Éditeur*]... de chacun des pays, afin d'exploiter des services entre tous points d'un pays et n'importe quelle ville de l'autre pays, autrement dit, entre les deux pays aussi bien qu'entre deux villes du même pays. C'est très clair. Le gouvernement a l'intention d'en tenir compte, et je suis très content que vous ayez insisté sur les répercussions que cela aura sur notre politique des transports aériens intérieurs et par conséquent sur la nécessité de nous pencher sur la question des inégalités régionales.

Je me suis rappelé l'histoire de cette province lorsque vous avez dit catégoriquement que les services doivent être disponibles, même s'il faut pour cela offrir des subventions. Je songe évidemment à l'assurance-maladie qui est en réalité mon sujet de prédilection dans l'opposition.

Quand vous dites: même si des subventions sont essentielles, et quand vous parlez par ailleurs de la compétitivité dans l'autre partie de votre exposé, quelle sorte d'équilibre préconiseriez-vous pour ce qui est de l'ouverture

[*Text*]

the public. I think we have to trust the intelligence of the public. They know that an open sky negotiation is to discuss all aviation aspects, as the minister has said. Knowing that, how would you approach it in terms of balance, in terms of government support, government regulation, year one, year two, year three? Do you have a sketch outline of that?

Mr. Cholod: I have a little fear of treading into territory that the chairman said we should not discuss.

The Vice–Chairman: That is definitely territory that can be trodden into, and if that is the impression I have left, I apologize. That is not it.

Mr. Cholod: I appreciate the mandate of the committee, Mr. Chairman, and certainly you are correct. I guess the point I was trying to make in the presentation is that I do not think you can separate domestic air policy from a Canada–U.S. discussion and agreement, because I think there is an impact depending on what your domestic policy is with respect to what is workable and what is not over the long term with respect to Canada–U.S.

Once we have addressed the regional disparity with respect to domestic, I think then there is probably opportunity to consider the cross–border question a lot easier than is the case now. Right now with the situation as it is in Saskatchewan, for example, if you talk strictly volume and economics in transportation and air travel, I think it is difficult to say we will now also talk about a transborder, because I think all you see is that it is an economic issue. There is no public policy, and so you deal with what is economical, what is not, and that is what you feed.

If your domestic policy does not address it, what happens is that the Toronto hubs and the Vancouver hubs, and Halifax perhaps, go for the open skies issue and we are set to have to connect through those points to get to the U.S. even under an open skies policy. I believe that is the case.

That is why I say let us see if we have a proper policy in Canada first. Once it is working and providing the transportation system fairly to everybody... Saskatchewan is here and it is in a difficult position in terms of density of population. We cannot expect it to have the same service as Toronto, for example, but certainly we cannot leave it and just say, because you do not have density, the figures do not match and do not come up to a certain point, we will not even provide you with air travel, period. Take a car or stay home. That is why I raise that issue as a concern here. But in terms of how long it takes to get from here to there, I think that is something that would take some time to try to address because I think it is intertwined again in the domestic policy.

• 1600

Mr. Pagtakhan: Certainly, your presentation has emphasized one very important point, that we have to keep our house in order first before we can look between houses.

[*Translation*]

graduelle des espaces aériens? Je pense que le grand public comprend très bien tout cela. Il faut faire confiance à l'intelligence du public. Les gens savent que les négociations doivent porter sur tous les aspects de l'aviation, comme le ministre l'a dit. Sachant cela, que préconisez–vous sur le plan de l'aide de l'État, de la réglementation, pour la première année, la deuxième, la troisième? Avez–vous un scénario de tout cela?

M. Cholod: Je crains un peu de m'aventurer dans des questions que le président nous a déconseillé d'aborder.

Le vice–président: On peut discuter de cela sans aucune crainte; si j'ai donné l'impression qu'on ne pouvait le faire, je m'en excuse. Ce n'est pas ce que je voulais dire.

M. Cholod: Vous avez certainement raison, monsieur le président, compte tenu du mandat du comité. Ce que j'essayais de dire dans l'exposé, c'est qu'à mon avis, on ne peut pas discuter d'une entente canado–américaine en faisant abstraction de la politique du transport aérien intérieur au Canada. En effet, je pense que la politique sur les vols intérieurs a une influence sur ce qui est faisable et ce qui ne l'est pas à long terme quant à une entente canado–américaine.

Une fois qu'on aura réglé la question des inégalités régionales pour ce qui est des vols intérieurs, il deviendra probablement beaucoup plus facile d'analyser la question des vols internationaux que ce n'est le cas actuellement. Prenons par exemple la situation actuelle en Saskatchewan. Si l'on s'en tient strictement au volume d'affaires et aux facteurs économiques relatifs au secteur des transports aériens, il me semble difficile d'envisager des vols transfrontaliers, car c'est une simple question de rentabilité. S'il n'y a pas de politique officielle, on s'en tient à ce qui est rentable et à ce qui ne l'est pas.

Si la politique des vols intérieurs ne répond pas aux besoins, ce qui se passe, c'est que Toronto et Vancouver et peut–être aussi Halifax seront favorables à l'ouverture des espaces aériens et nous, nous devrons passer par ces villes pour aller aux États–Unis même si l'ouverture totale devient un fait accompli. Je pense que tel sera le cas.

C'est pourquoi je dis qu'il faut d'abord se demander si nous avons une politique cohérente au Canada. Une fois que cette politique sera en place et que tout le monde sera servi équitablement par le réseau de transport... La Saskatchewan est en difficulté à cause de sa faible densité de population. Nous ne pouvons pas nous attendre à avoir les mêmes services qu'à Toronto, par exemple, mais on ne peut tout de même pas s'en tenir uniquement au facteur économique et dire que la densité de population est trop faible, que ce n'est pas rentable et que vous n'aurez donc pas de transport aérien, un point c'est tout. Vous devez voyager en auto ou rester à la maison. C'est pourquoi je soulève ce point. Quant à savoir combien de temps il faudra pour y arriver, je pense qu'il faudra un certain temps avant de se pencher là–dessus car, encore une fois, cela dépend de la politique des liaisons intérieures.

M. Pagtakhan: À coup sûr, votre présentation a mis en relief un point très important, à savoir que nous devons d'abord mettre de l'ordre dans nos affaires avant d'envisager de faire des affaires avec un autre partenaire.

[*Texte*]

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Cholod. We appreciate your presentation.

Mr. Cholod: Thank you for the opportunity.

The Vice-Chairman: Colleagues, we will adjourn for five minutes and then we will resume.

• 1602

• 1615

The Vice-Chairman: Colleagues, if we could begin once again, we have with us Mr. Gordon Mills, who is President of the Saskatchewan Aviation Council. Welcome, Mr. Mills. We look forward to your presentation.

I have spoken to my colleagues, and when we were talking about the domestic industry, I was referring to the internal matters of Air Canada and Canadian within Canada such as the staffing levels and so on, not the effects on the carriers, which is obviously part of this hearing. I think I have straightened that out with my colleagues. Sir, we certainly look forward to your presentation.

Mr. Gordon Mills (President, Saskatchewan Aviation Council): Thank you. The Saskatchewan Aviation Council is a province-wide organization with representation from 11 regions throughout the province and 6 special interest areas. The council is a volunteer citizens' group and is supported by its membership. The council is interested in all aspects of the aviation industry, including airport development, airport management, airline service, border crossings, aviation safety, bilateral agreements as are being discussed here today, navigation aids, mapping, education, career opportunities, flying clubs, the military, aviation weather, aviation law, aviation regulations and tourism.

The Saskatchewan Aviation Council is both interested and concerned in the development and discussion of the new Canada-United States air transport services agreement. Changes in this agreement could have, in our opinion, a deleterious effect on the industry if this province and if those changes do not consider the existing services, facilities and local needs.

The total industry benefit in Saskatchewan is in the millions of dollars, with the two major airports contributing over $160 million of benefits to the province. In addition to those two major airports, we have subsidiary airports around the province with an estimated impact in the millions as well.

It is obvious that changes will ripple throughout the entire industry, and therefore it is important that there is a high and effective level of consultation throughout any international discussion. We recognize the need to keep the

[*Traduction*]

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Cholod. Votre présentation a été fort intéressante.

M. Cholod: Merci de nous avoir accueillis.

Le vice-président: Chers collègues, nous allons faire une pause de cinq minutes, après quoi nous poursuivrons la séance.

Le vice-président: Je crois que nous pouvons maintenant reprendre une fois de plus nos travaux. Nous recevons ce matin M. Gordon Mills, président de la Saskatchewan Aviation Council. Monsieur Mills, soyez le bienvenu, et c'est avec plaisir que nous entendrons votre exposé.

Quand il a été fait mention du secteur national, je pensais aux questions d'administration interne d'Air Canada et de Canadien International, au Canada, telles que les niveaux des effectifs, etc.; je ne parlais pas des conséquences pour les transporteurs aériens, ce qui évidemment représente l'un des sujets traités au cours de ces audiences. J'en ai parlé avec mes collègues, et je crois que nous avons éliminé tout malentendu. Vous avez maintenant la parole, monsieur, et c'est avec intérêt que nous entendrons votre exposé.

M. Gordon Mills (président, Saskatchewan Aviation Council): Merci. Le Saskatchewan Aviation Council est un organisme provincial qui regroupe des représentants de 11 régions de la province et s'intéresse à six domaines spécialisés. Notre conseil est un organisme bénévole, financé par ses membres. Nous nous intéressons à tous les aspects du secteur aérien, y compris les aménagements aéroportuaires, la gestion des aéroports, les services des compagnies aériennes, les déplacements transfrontaliers, la sécurité aérienne, les accords bilatéraux comme ceux dont nous parlons ici aujourd'hui, les aides à la navigation, la cartographie, l'éducation, les débouchés professionnels, les aéroclubs, l'aviation militaire, la météorologie aérienne, le droit aérien, les règlements régissant l'aviation et le tourisme.

Le Saskatchewan Aviation Council s'intéresse à l'élaboration du nouvel accord relatif aux transports aériens entre le Canada et les États-Unis et aux discussions à ce sujet; mais ce n'est pas sans certaines inquiétudes. Une modification de cet accord pourrait, à notre avis, avoir des conséquences néfastes si l'on ne tient pas compte des intérêts de notre province, des services et des installations qui existent actuellement et des besoins locaux.

L'aviation, dans son ensemble, apporte à la Saskatchewan des avantages qui se chiffrent en millions de dollars, les deux principaux aéroports apportant à eux seuls plus de 160 millions de dollars de retombées économiques. Il faut aussi tenir compte des aéroports secondaires situés dans les différentes régions de la province et dont dont les apports économiques se chiffrent également en millions de dollars.

Il est évident que les changements envisagés auraient des répercussions sur la totalité du secteur aérien et il est donc très important que toutes discussions sur le plan international s'accompagnent de consultations efficaces et fréquentes. Nous

[*Text*]

Canadian aviation industry in step with the world, and in particular with the United States, our southern neighbours. The council applauds the initiative undertaken by the government to examine this issue.

The Saskatchewan Aviation Council would like to bring to the attention of this committee the following information and comments. It is our understanding that the travel industry in Canada has been developed closely with the needs of the travelling public and is therefore currently effective. The introduction of changes such as pre-clearance and cabotage arrangements will require careful study because of the basic differences in resources in Canada and the United States. We strongly suggest the committee conduct further in-depth discussions with that industry and its representatives. In addition and of equal importance there are various departments and groups within our province and within our cities interested in economic growth and development. In our opinion, they must be involved by direct consultation.

Cabotage has been a topic for international discussion in the past, and the so-called flood-gate argument has been brought to light on a number of occasions. We suggest that the issue of granting cabotage rights to every air carrier in the world if they are granted to any one country, that is the United States, should be solved before any agreement is struck. This is a serious consideration that deserves your careful attention. Certainly if cabotage is developed with the United States, then using that argument, international airlines from any country in the world would also pick off part of the market.

• 1620

The introduction of large American or international charter and courier companies into the Saskatchewan market would probably destroy our existing charter and courier industry. The pre-clearance or cabotage, as it would apply to those parts of the industry, would impact both services and facilities. Again, direct consultation with the industry is required. This includes direct consultation with the speciality services such as aerial applicators, pipeline surveys, air photos and so on.

While aviation regulations are mostly universal, there are some differences between Canada and the United States, and "open skies" policy, which as we understand it opens everything for discussion, would suggest that a universal understanding of air regulations, equipment and servicing be required. It would also seem to us that any equipment operating in Canadian airspace under an agreement allowing the transfer of Canadian originating passengers being carried

[*Translation*]

reconnaissons la nécessité pour l'aviation canadienne de progresser au même rythme que le reste du monde, et plus particulièrement les États-Unis, nos voisins du Sud. Nous félicitons donc le gouvernement d'avoir pris l'initiative d'examiner ce dossier.

Au nom du Saskatchewan Aviation Council, je tiens donc à attirer l'attention du comité sur les faits suivants. À nos yeux, l'industrie des voyages au Canada s'est développée en reflétant de près les besoins des voyageurs, et elle est donc efficace actuellement. La mise en place de modifications telles que le prédédouanement et les droits de cabotage mérite une étude très attentive, compte tenu des différences fondamentales entre les ressources dont dispose le Canada et celles dont disposent les États-Unis. Nous nous permettons d'insister pour suggérer au comité de poursuivre des discussions détaillées avec cette industrie et ses représentants. En outre, et cela est tout aussi important, les différentes agences gouvernementales et les groupes qui, dans nos provinces et dans nos villes, s'intéressent à la croissance économique devraient, à notre avis, participer directement aux consultations.

Le cabotage a déjà fait l'objet de discussions sur le plan international dans le passé et on a même à plusieurs reprises invoqué l'argument dit de l'ouverture des écluses. Nous vous suggérons qu'il est nécessaire, avant de conclure un accord, de s'assurer qu'une solution est apportée au problème de l'octroi de droits de cabotage à tous transporteurs aériens au monde si un seul pays, dans le cas présent les États-Unis, se voyaient accorder de tels droits. C'est un problème grave qui mérite toute votre attention. Il ne fait aucun doute que si un accord était conclu avec les États-Unis sur les droits de cabotage, les compagnies aériennes de n'importe quel pays au monde invoqueraient cet argument pour prendre une part du marché.

L'arrivée de grosses compagnies d'affrètement et de messageries aériennes, américaines ou internationales, sur le marché de la Saskatchewan détruiraient probablement nos entreprises oeuvrant dans ce secteur. Le prédédouanement ou les droits de cabotage, qui s'appliqueraient à ce secteur de l'industrie, auraient des conséquences tant sur le service que sur les installations. Ici encore, il est nécessaire d'engager des consultations directes avec l'industrie. Ces consultations directes devraient être étendues aux services spécialisés, tels que l'épandage aérien, la surveillance des oléoducs, la photographie aérienne, etc.

La majorité des règlements régissant l'aviation sont de portée universelle, mais il existe certaines différences entre le Canada et les États-Unis à ce sujet. Une politique d'ouverture des espaces aériens remet, croyons-nous, tout en cause et nécessiterait des normes universelles au sujet des règlements, des équipements et des services. Il nous semble aussi que tout appareil utilisant l'espace aérien canadien devrait être soumis aux règlements canadiens et aux

[*Texte*]

to another Canadian destination or being carried outside Canada should fall under Canadian regulations and be subject to Canada inspection. In our opinion Canada must continue to be responsible for air safety in Canadian skies.

In the information notes provided, the phrase "a level playing-field" was used to refer to the population in economic benefits for air carriers. There is no question that the field is not level. The possibility of large American carriers dropping flights into the "cream market" in Canada, leaving Canadian carriers to look after the low-revenue routes, gives us some concern.

With our population concentrated close to the border and with fewer major centres, we expect that Saskatchewan would become nothing but another spoke in the American wheel. You should understand that Saskatchewan has a low population, approximately one twenty-sixth of the total Canadian population, and in relation to Ontario our population is scattered. Changes in the travel process will eventually contribute to some demographic adjustment within the population, concentrating more and more on the major centres. We believe this committee should be aware of the impact.

Insofar as air carriers and economic development—or activities that impact economic development—are concerned, we believe it is a major provincial responsibility. We question the mandate of this committee to recommend any changes or enter into any negotiations without direct involvement from the provincial governments. We believe this committee should be better constituted with legislators from our provincial governments as well as yourselves. We suggest you consider this recommendation before proceeding further with your program and that you establish direct involvement with our provincial government.

Changes that impact in any way on the physical features of our environment require a study of that impact. It is our understanding the changes in air travel and air travel facilities will largely occur with federal involvement, which will necessitate the compliance with federal environmental laws. We expect compliance with these laws will occur.

The aviation community has been informed that the federal government intends to implement a cost recovery program that will generate cost increases in all components of the industry. For example, the airport tax on fuel will be increased by 12.7%. This program reflects the attempt towards more fiscal responsibility, which we understand and know is necessary. We urge this committee to address this need both in the recommendations and in your work.

[*Traduction*]

inspections canadiennes quand il est utilisé dans le cadre d'un accord qui permet le tranport de passagers dont le point de départ est situé au Canada et dont la destination est soit au Canada, soit à l'étranger. À notre avis, le Canada doit continuer à assumer la responsabilité de la sécurité aérienne dans l'espace aérien canadien.

Dans les notes d'information qui nous ont été communiquées, l'expression «règles de jeu équitables» s'appliquaient à l'accès à la population qui permet aux compagnies aériennes d'obtenir des avantages économiques. Toufefois, les règles ne sont pas équitables, cela ne fait aucun doute. Il serait possible que de grandes entreprises américaines établissent des liaisons avec les marchés les plus rentables au Canada, laissant aux entreprises canadiennes le soin de s'occuper des liaisons ne procurant que de faibles revenus; cela nous inquiète.

Étant donné que sa population se concentre le long de la frontière et qu'elle ne compte que quelques centres importants, nous estimons que la Saskatchewan se verrait réduite à n'être qu'un autre rayon dans la roue américaine. Il vous faut réaliser que la population de la Saskatchewan est faible, environ un vingt-sixième de la population canadienne, et très dispersée si on la compare à celle de l'Ontario. Une modification dans le système de transport pourrait finalement contribuer à une modification de la répartition de la population, qui serait amenée à se concentrer de plus en plus dans les centres les plus importants. Nous pensons que le comité devrait être conscient de cette conséquence.

En ce qui concerne le transport aérien et le développement économique—ou les activités qui affectent le développement économique—nous estimons que c'est l'une des principales responsabilités des provinces. Nous mettons en cause le mandat du comité en ce qui concerne les recommandations de modifications ou la participation à des négociations sans qu'il y ait participation directe des gouvernements provinciaux. Nous estimons qu'il serait préférable que votre comité regroupe, outre les députés fédéraux, des parlementaires représentant les gouvernements provinciaux. Nous vous suggérons d'examiner cette recommandation avant de poursuivre vos travaux, et d'établir des liens directs avec notre gouvernement provincial.

Toute modification qui a des effets quelconques sur les caractéristiques physiques de notre environnement exige une étude de ces effets. Nous croyons comprendre que les modifications apportées au transport aérien et aux installations qui s'y rattachent seront dans une très grande mesure entre les mains du gouvernement fédéral, ce qui entraîne le respect des lois fédérales sur l'environnement. Nous nous attendons à ce que tout soit fait en conformité avec ces lois.

On a fait savoir au monde de l'aviation que le gouvernement fédéral a l'intention de mettre sur pied un système de recouvrement des coûts, ce qui augmentera les coûts de toutes les composantes de cette industrie. Par exemple, dans les aéroports, la taxe sur le carburant sera augmentée de 12,7 p. 100. Cette initiative reflète les efforts faits pour parvenir à une plus grande responsabilité budgétaire, ce que nous comprenons et ce que nous savons être nécessaire. Nous prions instamment votre comité de tenir compte de ce besoin tant dans vos recommandations que dans la poursuite de vos travaux.

[*Text*]

Because Saskatchewan Aviation Council is a province-wide and representative organization, we offer our continued assistance in this program. However, you should understand that the council is totally supported by the members of the council and has restricted resources. In addition, our council is totally a volunteer organization, which necessitates more time to react than might be expected from governments or business. Notwithstanding, the council is prepared and interested in continuing to work with you to discuss this issue.

Without question, we believe it is necessary to keep abreast of the international aviation market, equipment and facilities. However, the Canadian aviation industry has been developed under the tutelage and restrictions of regulation and restraint. Change for the sake of change is of no benefit, and therefore the council urges you to place the utmost consideration on more provincial consultation. The council agrees with the need to develop our aviation industry. Thank you.

• 1625

Mr. Schneider: I welcome you here this afternoon, Mr. Mills. I want to thank you for your very pointed presentation. I have an understanding and acceptance of all of it but one point. I realize this was probably written before you had any idea of the agenda today, so I give you the benefit of the doubt, but you mention involving provincial governments in this committee.

First of all, this committee's mandate is simply to provide the essence of the matters troubling the aviation industry and all it encompasses in a form that the Minister of Transport can then take and present to those who will be negotiating on behalf of Canada's aviation industry. Therefore the reason we are travelling all across Canada is to get input from provincial governments, as we have already today and as I believe we did yesterday in Edmonton. I do not know whether it was received in B.C. or not.

To stretch the point a little, I could say that if that kind of committee should be structured in Canada, the theory is that the same kind of committee should be structured in the United States. We could have a committee of 50 state governments as well as whoever is charged with the responsibility of negotiating a national right privilege, benefit, whatever.

In that we have had some input and are going to receive additional input from the provincial government, I think we have addressed your concern to a degree. I do not know whether it is to a full degree or not.

As well, we did receive representation from one aspect of the speciality services, which said that while they did not need to have a position on the bargaining table, they should at least be held in an advisory capacity. Perhaps we could involve the provincial government to that extent. Would you have any comment to make about that?

[*Translation*]

Étant donné que le Saskatchewan Aviation Council est un organisme qui couvre toute la province et représente son secteur, nous voulons vous assurer de notre aide continue dans le cadre de ce programme. Toutefois, vous devez réaliser que notre conseil ne peut compter que sur l'aide apportée par ses membres et que ses ressources sont limitées. D'autre part, notre conseil est un organisme bénévole qui ne peut pas réagir aussi rapidement qu'un gouvernement ou une entreprise commerciale. Toutefois, nous sommes certainement disposés à continuer à travailler avec vous pour discuter de cette question.

Nous ne mettons aucunement en cause la nécessité de suivre l'évolution du marché aérien international, des équipements et des installations. Toutefois, l'industrie de l'aviation canadienne s'est développée dans le cadre des règlements et des contraintes qui la régissent. Le changement pour le changement n'apporte aucun avantage, et notre conseil nous demande donc instamment d'accorder une très grande importance à des consultations plus poussées avec les provinces. Le Conseil reconnaît la nécessité de développer l'industrie aéronautique. Nous vous remercions.

M. Schneider: Monsieur Mills, soyez le bienvenu. Votre exposé était fort intéressant et je vous en remercie. J'ai bien saisi ce que vous avez dit et j'abonde dans votre sens sauf pour une chose. Je me rends compte que vous avez sans doute écrit cela avant d'apprendre quel était notre ordre du jour aujourd'hui mais vous parlez de la participation des gouvernements provinciaux aux travaux de notre comité.

Tout d'abord, l'ordre de renvoi de notre comité prévoit tout simplement que nous allons tâcher de cerner les tenants et les aboutissants des difficultés que connaît le secteur de l'aviation pour les présenter au ministre des Transports de sorte qu'il puisse confier le dossier à l'équipe qui négociera au nom des intérêts canadiens dans le domaine de l'aviation. Par conséquent, si nous nous déplaçons, c'est pour aller recueillir l'opinion des gouvernements provinciaux, comme nous avons pu le faire aujourd'hui et comme nous l'avons fait hier à Edmonton. Je ne sais pas si les autorités provinciales ont été entendues en Colombie-Britannique ou non.

Permettez-moi d'insister. En effet, puisque nous avons pu former ce genre de comité au Canada, on peut imaginer que le même genre de comité devrait l'être aux États-Unis. Il y aurait donc un comité avec la participation des autorités des 50 États de même que celle des responsables des négociations en vue de l'établissement des droits, privilèges et avantages nationaux.

Quant à nous, nous avons déjà entrepris notre tâche à cet égard, avec la participation des gouvernements provinciaux, et je pense que cela répond, en tout cas partiellement, à vos attentes.

En outre, les intérêts des services spécialisés ont été exprimés et même s'ils ne sont pas représentés à la table des négociations, on devrait pouvoir faire appel à eux sur une base consultative. Les provinces pourraient peut-être jouir d'un statut analogue. Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

[*Texte*]

Mr. Mills: Certainly. You understand the point our council is making insofar as whether or not that is a satisfactory amount of direct involvement with the provincial government. We believe you should have extensive negotiations with the people who are planning the economic development insofar as aviation is concerned in this province, and not rush into any agreement or discussions with the Americans until you fully understand what the economic development plans are within tourism, within aviation and within the whole travel scheme of affairs for Saskatchewan.

Mr. Schneider: I respect that there should be some particular emphasis placed on the economic development aspect. I think we had some comment made about that subject by the president of SUMA earlier with respect to regional disparities, that sort of thing. Do you believe then that whatever agreement we come up with would more logically be put in place over a phase-in period?

Mr. Mills: I recognize that your minister has suggested a phase-in period. I am not exactly sure what that means. The phasing period, be it five or ten years, and what particular things will be phased are certainly of interest.

For example, I opened up the discussion of the flood-gate concept with cabotage. We believe that would have a serious impact on air travel in this community, but I want to make the point very strongly that the Aviation Council does not have a lot of expertise in tourism, nor does it have a lot of expertise with the major travellers or the major airlines. We defer to the consultation with them as we also defer to the consultation with economic planners of our province. Further comment in that area would be outside our area of expertise.

Mr. Schneider: Let us pick up the area of cabotage. Are you familiar with Fifth Freedom rights?

Mr. Mills: No, sir.

Mr. Schneider: That essentially gives an airline company from one country the right to land, disembark and pick up passengers in that country and take them to a third country. Do you think there is any application related to the current negotiations for the establishment or the basis of negotiations for Fifth Freedom rights that may involve, say, Mexico, the United States and Canada?

• 1630

Mr. Mills: Let me put it this way, sir, I do not disagree.

Mr. Schneider: With respect to the existing agreement, do you believe that the 1974 agreement, which is essentially what we are proposing to amend, has benefited the United States more than Canada?

Mr. Mills: Certainly the use of air travel in the United States has grown faster than it has in Canada, and certainly, insofar as Canadians are concerned, there is some indication that Canadians are going to the United States and using their airlines wherever they can. We recognize that a major portion of our population lives closer to the border. I would suggest that some further investigation in this area is definitely necessary.

Mr. Schneider: That is good to hear, because there are two and a half weeks of it.

[*Traduction*]

M. Mills: Absolument. Vous comprenez bien ce que notre conseil essaie de dire. C'est à vous de juger si cela représente une participation directe suffisante de la part des autorités provinciales. Nous pensons qu'il faudrait des négociations poussées avec les responsables de la planification économique dans le secteur de l'aviation de cette province et qu'il ne faudrait pas hâtivement entreprendre des discussions ou signer un accord avec les Américains tant qu'on n'aura pas arrêté des plans d'expansion économique visant le tourisme, l'aviation et tout le secteur des voyages en Saskatchewan.

M. Schneider: J'admets qu'il faudrait accorder une attention toute particulière à l'expansion économique. Je pense que c'est ce que disait tout à l'heure le président de la SUMA quand il parlait des disparités régionales. Pensez-vous alors qu'il faudrait logiquement qu'un accord éventuel soit appliqué par les étapes?

M. Mills: Je crois savoir que le ministre a proposé cela. Je ne sais pas ce qu'il entend par là toutefois. Il faudra voir si les étapes s'échelonneront sur cinq ou 10 ans et quelles mesures interviendront progressivement.

Par exemple, j'ai parlé au début des écluses que l'on pourrait ouvrir en ce qui concerne les droits de cabotage. À cet égard, il pourrait y avoir des répercussions graves dans cette localité, mais je veux insister sur le fait que le Conseil de l'aviation ne connaît pas bien le secteur du tourisme, pas plus du reste qu'il ne connaît les grands voyageurs et les grandes lignes aériennes. Nous comptons sur des consultations avec eux de même qu'avec les planificateurs économiques de notre province. N'étant pas experts en la matière, nous ne pouvons rien ajouter là-dessus.

M. Schneider: Parlons des droits de cabotage. Connaissez-vous les droits de cinquième liberté?

M. Mills: Non, monsieur.

M. Schneider: En fait, ces droits donnent à une compagnie aérienne étrangère le droit d'atterrir, d'embarquer et de débarquer des passagers chez nous pour les transporter dans un troisième pays. Pensez-vous qu'on devrait songer au cours des négociations dont il est question, à poser des jalons en vue d'établir des droits de cinquième liberté pour, disons, le Mexique, les États-Unis et le Canada, par exemple?

M. Mills: Disons que je ne m'y opposerais pas, monsieur.

M. Schneider: Pensez-vous que l'accord de 1974, celui qu'on se propose de modifier, a profité davantage aux États-Unis qu'au Canada?

M. Mills: Il est sûr que les déplacements par avion ont pris un essor plus grand aux États-Unis qu'au Canada, et il faut dire que les Canadiens, dès qu'ils le peuvent, vont aux États-Unis pour y prendre l'avion. Il est vrai qu'une grande partie de notre population habite près de la frontière. Nous dirions qu'il faudrait absolument fouiller cette question davantage.

M. Schneider: Volontiers, car nous avons prévu de le faire pendant deux semaines et demie.

[*Text*]

Going back to an earlier conversation you and I had a week or two ago—

Mr. Mills: Oh, oh.

Mr. Schneider: I think this is involved. You addressed an issue dealing with the navigational aids, or was it customs?

Mr. Mills: Actually, sir, it was both. The Aviation Council, as you must understand, is filled with pilots. I should point out to you that the most important airplane in the sky of this province is a Cherokee 180. The rest of them do not matter.

Mr. Schneider: That is yours.

Mr. Mills: Yes. However, insofar as the negotiation—and here I touched on the cost recovery plans introduced or suggested to be introduced by your government and as they impact on you—the major thrust in aviation now is away from the smaller aircraft and towards larger aircraft and larger carriers. The consequence is that navigation facilities are changing in deference to these carriers because they are in fact the major payers of the cost. This has the kind of ripple effect that goes right down through the system.

We know the industry has to change. We understand that. We understand the industry has to maintain its safety record, which has become very, very high. As a council we are concerned that cost recovery, as it ripples down through to the airplane owners through to the small aircraft owners, the sprayers, the area applicators, to the small charter companies, is a serious consideration.

Insofar as what you do with a bilateral agreement introducing into Canada more carriers and its impact right down into the industry, we just do not know, and we cannot imagine or predict or even guess. Are we good at guessing? No, we are not; small flyers do not guess at anything. We cannot even come close to understanding how that is going to affect our industry. The industry is quite large. I can only express my concern here again that, whether you have realized it or not, you are going to have a ripple effect right through the industry by any new agreement concerning open skies.

Mr. Schneider: Would you like to see us pursue the development of an international navigational system?

Mr. Mills: No.

Mr. Schneider: Oh, that is a change.

Mr. Mills: Let me clarify that. What is an international navigation system? We will get into some particulars here. Canada has resisted the development of the Loran-C network; instead they have preferred the global positioning system. For us, in small airplanes, it does not work. Our airplanes are not big enough to carry the equipment, and we know our pocketbooks are not big enough to pay for the equipment. When you start getting involved in international navigation, which has a spillover effect into international regulations, I expect that would be okay. But my quick answer, no, was that I would prefer to see Canada continue to move towards better development of what it has.

Mr. Schneider: Could you tell me the province in which was located Canada's first licensed aircraft mechanic, first commercial pilot, first licensed airdrome and first air mail service?

[*Translation*]

Je reviens à une conversation que j'ai eue avec vous il y a une ou deux semaines. . .

M. Mills: Oh, oh.

M. Schneider: Je crois me rappeler. Vous parliez des aides à la navigation, ou était-ce des douanes?

M. Mills: J'ai parlé des deux choses. Le Conseil de l'aviation, c'est logique, est formé essentiellement de pilotes. Il me faut vous dire que l'avion le plus important utilisé dans cette province est le Cherokee 180. Les autres avions ne comptent pas.

M. Schneider: C'est parce que c'est le vôtre.

M. Mills: C'est cela. À propos du recouvrement des coûts que votre gouvernement envisage d'introduire, et à propos des conséquences, il faut signaler que la tendance actuelle dans le secteur de l'aviation est de délaisser les petits appareils en faveur des plus gros appareils. Les installations de navigation aérienne se modifient donc en conséquence par égard pour ceux qui assument la plus grande part des coûts. Cette situation a un effet de ruissellement qui atteint tout le secteur.

Nous savons bien qu'il faut que l'industrie s'adapte et nous le comprenons. Nous savons qu'il faut préserver la réputation du secteur sur le plan sécuritaire, car elle est très, très enviable. Pour le Conseil, le recouvrement des coûts n'est pas une chose à prendre à la légère puisqu'il aura un effet de ruissellement que ressentiront les propriétaires de petits avions, ceux qui font de la pulvérisation et de l'épandage aériens, de même que les petites compagnies d'affrètement.

Et nous ne pouvons ni imaginer ni prévoir quelle sera l'incidence d'une multiplication des transporteurs au Canada grâce à un accord bilatéral. Nous n'aimons pas les devinettes. Les petits aviateurs n'aiment pas les devinettes. Nous n'avons pas idée de la façon dont un tel accord sera ressenti dans notre secteur qui est très vaste. Je me contenterai de vous dire que je m'inquiète. Je ne sais pas si vous vous rendez compte que tout accord éventuel concernant l'ouverture des espaces aériens sera ressenti dans tout le secteur.

M. Schneider: Souhaitez-vous que nous poursuivions l'introduction d'un système de navigation international?

M. Mills: Non.

M. Schneider: Oh, voilà du nouveau.

M. Mills: Je m'explique. Qu'entend-on par système de navigation international? Nous entrons dans les détails là. Le Canada s'est opposé au réseau Loran-C, lui préférant plutôt le système de positionnement global. Pour les petits avions, cela ne marche pas. Nos avions sont trop petits pour le matériel, que nous n'avons pas les moyens de nous procurer de toute façon. Je suppose qu'on pourrait s'accommoder de la navigation internationale, qui suppose l'intervention de règlements internationaux à cause de la réaction en chaîne. Mais, d'emblée, je dirais que non, car je préférerais que le Canada continue d'étayer ce qu'il a.

M. Schneider: Pouvez-vous me dire dans quelle province se trouvaient le premier mécanicien autorisé, le premier pilote commercial, le premier aéroport autorisé et le premier service postal aérien du Canada?

[*Texte*]

• 1635

Mr. Mills: That is a trick question, is it not?

Mr. Schneider: Yes. I just thought it would look good in print.

Mr. Mills: Would it help if I told you that I am not originally from Saskatchewan?

Mr. Schneider: It would help if you did not know the answer. That would be the qualifier for it.

Mr. Mills: I suspect the answer I should give—and I want to win the money here—would be Regina.

Mr. Schneider: Thank you very much. We only get one chance at this, Mr. Chairman. Thank you for your patience.

Mr. Comuzzi: Thank you very much, Mr. Mills, for coming this afternoon and helping us develop some recommendations that eventually may be used as guiding principles in the negotiating process.

I have a couple of questions based directly on your submission. This is contrary to what we have heard so far. In paragraph B of your brief you say:

> The introduction of large American or international charter and courier companies into the Saskatchewan market would probably destroy our existing charter and courier industry...

Why would you say that?

Mr. Mills: I believe it is quite fragile. To be cost effective in the aviation industry in the use of the small feeder lines and the small courier lines...it is highly competitive. As you are aware, aviation fuel prices have skyrocketed, and that is no pun, in the last few weeks and months. If, for example, Federal Express wanted to come in here with a slate of turbo airplanes, it would probably create some competition that would destroy our piston airplane feeder routes. The turbo airplanes are cheaper to operate, and more expensive to buy, but Fed Ex is a huge company. I am not sure whether or not our existing courier companies could withstand that kind of competition.

In addition, and I am certainly not an advocate of controls, all a large company like that would have to do is come in here and drop its prices to nothing until everybody else is out of the market. You know the trick.

Mr. Comuzzi: So you are here in Saskatchewan working with a very fragile infrastructure.

Mr. Mills: Of course we are, sir. We have a very small population and a very scattered population, and for something like this it is a difficult industry.

Mr. Comuzzi: You talked about feeder lines. How many feeder lines are there operating in—

Mr. Mills: I am not qualified to give you a proper answer on that.

Mr. Comuzzi: Tell me something about your cargo business in Saskatchewan, please.

Mr. Mills: Again, the council does not have particular information about the cargo business to provide that, and I suggest to you that some direct consultation with that component of the industry is something you may want to investigate.

[*Traduction*]

M. Mills: Vous me posez une colle, n'est-ce pas?

M. Schneider: Oui. Je trouve que cela fait bien.

M. Mills: Et je vous répondrai que je ne suis pas originaire de Saskatchewan.

M. Schneider: C'est une bonne excuse si vous ne connaissez pas la réponse. Vous pourriez vous en tirer ainsi.

M. Mills: Pour me faire bien voir, je suppose que je devrais dire que c'était à Regina.

M. Schneider: Merci beaucoup. Monsieur le président, il faut saisir la chance quand elle passe. Merci de votre patience.

M. Comuzzi: Monsieur Mills, merci beaucoup d'être venu cet après-midi pour nous aider à formuler des recommandations qui pourraient servir de principes directeurs lors du processus de négociations.

J'ai quelques questions à vous poser sur votre exposé. Ce que vous dites contredit tout ce que j'ai entendu jusqu'à présent. Au paragraphe B vous dites, et je cite:

> L'introduction de grandes sociétés américaines ou de grandes sociétés de messageries ou d'affrètement en Saskatchewan détruirait probablement l'actuel marché de l'affrètement et des messageries...

Pourquoi pensez-vous cela?

M. Mills: Je pense que ce secteur est assez fragile. Les lignes d'apport et les petites lignes de messageries constituent un secteur très compétitif et pour la rentabilité... Comme vous le savez, le prix du carburant a grimpé depuis quelques mois. Si, par exemple, *Federal Express* débarquait ici avec des avions moteur turbo, elle anéantirait sans doute, grâce à la concurrence qu'elle créerait, les liaisons d'apport que nous assurons avec des avions à moteur à pistons. Les avions à moteur turbo coûtent moins cher à l'usage, même s'ils sont plus coûteux à l'achat, mais Federal Express est une grosse société. Je doute que nos compagnies de messageries actuelles puissent lui faire concurrence.

En outre, bien que je sois contre les contrôles, il suffirait qu'une grosse compagnie comme celle-là réduise ses prix ici pour qu'elle évince tous ses concurrents sur le marché. Vous voyez ce que je veux dire.

M. Comuzzi: Autrement dit, l'infrastructure est très fragile en Saskatchewan.

M. Mills: Bien entendu. Notre population est réduite et dispersée, et ce genre d'opération est difficile.

M. Comuzzi: Vous avez parlé des lignes d'apport. Combien y en a-t-il en...

M. Mills: Je ne peux pas vous le dire.

M. Comuzzi: Pouvez-vous nous parler du fret en Saskatchewan.

M. Mills: Encore une fois, le conseil n'a pas de renseignement précis sur le fret, et il vous faudrait consulter les représentants de ce sous-secteur, si vous voulez être informé.

[*Text*]

Mr. Comuzzi: In paragraph G you say:

The aviation community has been informed that the federal government intends to implement a cost recovery program. . .

Can you tell us the source of that information? Is there any other information that is relevant in addition to the airport tax on fuel?

Mr. Mills: The source of the information, of course, is Transport Canada. I do not have a copy of their discussion papers with me, but certainly you would be able to access them. The 12.7% is kind of a general number that has been applied, and it will be applied, for example, on the airport gasoline tax universally to all Department of Transport owned and operated airports in Canada.

We know that things like parking fees and rental facilities and so on are all going to be subjected to cost increases as Transport Canada transfers the cost of operating its airports to the airport users. We would prefer that you paid for it.

Mr. Comuzzi: We are all the same when it comes to paying.

Mr. Mills: I understand.

• 1640

Mr. Comuzzi: Let me just dwell on that for a moment. Is there an airport tax on fuel? I should know that, but I do not.

Mr. Mills: What we call the airport tax or the tax on fuel is what impacts the industry most directly. All Transport Canada airports have a tax of so many cents per litre. In fact, many municipal airports do too. I want you to note that I have not touched the GST, but I am glad you raised the point.

Mr. Comuzzi: I am not allowed to talk about the GST, but you can.

Mr. Mills: You have given me an opportunity here. The fuel is delivered to the airports at a wholesale price, and there is a provincial tax in some cases and an airport tax in some cases of so many cents. Transport Canada has indicated they will increase their tax. The gentlemen who fuel the airplanes add a few more cents a litre. On top of all that will come the GST, which will impact it even further.

In some airports in Saskatchewan we are paying as high as 90¢ a litre for aviation 100 low-lead fuel. I understand that the impact of these fuel increases without the GST are as high as $50 an hour for some of the twin commercials, the small charter airplanes. It is absurd to sit and calculate the cost, because it changes every day. The average mark-up is around 15¢ to 16¢ a litre, plus taxation on the airports. If I can boil that down into personal numbers, if you please, my little Cherokee is costing somewhere in the neighbourhood of $60 an hour to fly at this time, of which about $35 to $40 is fuel. That cost is going to be a very interesting thing. You buy your fuel where it is cheapest. There is no point in going to a place with empty or low tanks when you are going to pay more for the fuel if your load is calculated such that you can go in with full tanks and still leave with enough fuel. It is a highly technical process.

[*Translation*]

M. Comuzzi: Au paragraphe G, vous dites, et je cite:

Le secteur de l'aviation a appris que le gouvernement fédéral comptait instaurer un programme de recouvrement des coûts. . .

Quelle est votre source? Est-il question d'autre chose que la taxe d'aéroport sur le carburant?

M. Mills: Nous avons appris cela auprès de Transports Canada. Je n'ai pas copie des documents de discussion mais vous y avez certainement accès. En règle générale, on applique un pourcentage de 12,7 p. 100 et il sera étendu à la taxe d'aéroport sur le carburant dans tous les aéroports qui relèvent de Transports Canada.

Nous savons que les frais de stationnement et de location vont augmenter quand Transports Canada fera assumer aux usagers le coût d'exploitation de ces aéroports. Nous souhaiterions que le gouvernement continue de les assumer.

M. Comuzzi: Tout le monde loge à la même enseigne quand il s'agit de payer.

M. Mills: Je comprends.

M. Comuzzi: Je voudrais m'arrêter à cet aspect un instant. Existe-t-il une taxe d'aéroport sur le carburant? Je devrais le savoir mais je ne le sais pas.

M. Mills: Ce que nous appelons la taxe d'aéroport ou la taxe sur le carburant est ce qui touche le secteur le plus directement. Dans tous les aéroports de Transports Canada, il existe une taxe de *x* cents par litre de carburant. En fait, cette taxe existe aussi dans nombre d'aéroports municipaux. Je vous signale que je n'ai pas parlé de la TPS mais je suis content que vous ayez soulevé la question.

M. Comuzzi: Quant à moi, je ne peux pas parler de la TPS mais vous, vous le pouvez.

M. Mills: Vous m'avez tendu la perche. Le carburant est livré aux aéroports au prix de gros. Dans certains cas, une taxe provinciale s'applique et, dans certains cas, c'est une taxe d'aéroport. Transports Canada a annoncé que la taxe qu'il perçoit serait relevée. Ceux qui font le plein des avions ajoutent quelques cents pour chaque litre. À cela s'ajoutera la TPS, ce qui aggravera les choses.

Dans certains aéroports en Saskatchewan, nous payons jusqu'à 90c. le litre de carburant à faible teneur en plomb de type 100. Si je ne m'abuse, ces augmentations du prix du carburant, sans inclure la TPS, représenteraient 50$ de l'heure, pour certains avions commerciaux, les petits avions d'affrètement. Il est inutile d'essayer d'en calculer le coût car cela change tous les jours. La marge bénéficiaire est d'environ 15c. ou 16c. le litre, à laquelle s'ajoutent les taxes d'aéroport. Permettez-moi de vous donner l'exemple de mon propre avion, mon petit Cherokee, qui revient à environ 60$ l'heure de vol actuellement, le carburant représentant environ 35$ à 40$. Il sera très intéressant de voir ce que deviendront les coûts. On achète son carburant au prix le plus bas. Il est inutile de se rendre avec des réservoirs vides ou presque à un endroit où le carburant coûte plus cher si la charge permet de s'y rendre avec des réservoirs pleins et d'en repartir. Tout cela est très technique.

[*Texte*]

I am president of the Estevan Flying Club, but I do not buy my gas there because it is more expensive. Every time I go there, I have enough fuel to get back to where I can buy it cheaper. In simple terms, we have to be careful about that. Those people who live close to the border and fly to Minot can buy their gas for 35¢ a litre.

Mr. Comuzzi: There is that much difference.

Mr. Mills: Yes, sir. I cannot see the American carriers buying fuel here. Of course, if they are going to come in and pick up a whole planeload of people, then they will have weight problems.

Mr. Comuzzi: Given the increase in fuel—we know what it is doing to all facets of the airline industry—I am overwhelmed at how inexpensive most of the services are in some airports I have visited, I am not talking about Toronto or Vancouver. I am talking about airports the size of Regina, Thunder Bay, Sudbury. Parking for an aircraft is $10 per month or something like that. The rental of the facilities on airport property is very low, and you build your own structure. I am talking about the facilities that are provided and the fire protection and so on. When you take all the cost factors into consideration, how would you compare it with our competition in the United States?

Mr. Mills: We average about four times the cost of the Americans.

Mr. Comuzzi: Are the costs at their airports, such as parking and facilities, as advantageous as ours?

• 1645

Mr. Mills: Most definitely. We are fortunate in Regina. We have an efficiently run airport. In Saskatchewan we have airports where costs are reasonable to some people. I am not exactly sure what level of airplane you are talking about, because it has to do with the weight, the size, the space it takes up and so on. I do not know very many places in Canada where you can park an airplane of any size for $10 a month.

Mr. Comuzzi: I am talking about the small aircraft in storage fields on airport property. Airports that are not—

Mr. Mills: You cannot do that in Regina for $10 a month.

Mr. Comuzzi: What is the rate?

Mr. Mills: For my aircraft, I park off of Department of Transport property. The rent I pay for that property is confidential, but I heard that somebody in a similar situation pays in the neighbourhood of $45 to $50 a month. We have available to us in airports a number of different kinds of facilities, i.e., fixed-base operators. In Estevan, for example, you can rent a T hangar for $100 a month. That is probably the cheapest you can find anywhere, and that is because

[*Traduction*]

Je suis président de l'Estevan Flying Club, mais je n'y achète pas mon carburant parce qu'il y coûte plus cher qu'ailleurs. Chaque fois que je vais là, je m'arrange pour avoir assez de carburant que j'achète ailleurs à meilleur marché. Autrement dit, il faut faire attention. Les gens qui habitent près de la frontière et vont à Minot peuvent y acheter leur carburant à 35c. le litre.

M. Comuzzi: L'écart est si grand?

M. Mills: Absolument. Comment voulez-vous que les Américains achètent leur carburant ici. À moins qu'ils ne viennent ici embarquer des passagers et que le poids de l'avion ne les y force.

M. Comuzzi: Nous savons bien ce que le prix du carburant signifie pour tout le secteur et, malgré cela, je m'étonne du coût minime des services dans certains aéroports où je suis allé. Je ne parle pas de Toronto ou de Vancouver. Je parle d'aéroports comme celui de Regina, de Thunder Bay ou de Sudbury. Dans ceux-là, le stationnement pour un avion coûte 10$ par mois. La location des installations de l'aéroport est très bon marché et c'est à vous de bâtir vos propres hangars. Je parle des installations dont on dispose, du service de protection contre les incendies, etc. Une fois tous les facteurs cumulés, comment les coûts se comparent-ils à ceux de nos concurrents américains?

M. Mills: Nos coûts sont quatre fois plus élevés que ceux des Américains.

M. Comuzzi: Là-bas, les coûts à l'aéroport, comme les installations et le stationnement, sont-ils aussi bas que les nôtres?

M. Mills: Absolument! Nous avons de la chance à Regina. Notre aéroport est bien géré. En Saskatchewan, on trouve des aéroports où les frais sont raisonnables pour certains. Je ne suis pas tout à fait certain du type d'avion auquel vous faites allusion, parce que tout cela a à voir avec le poids, la taille, l'espace occupé, etc. Je ne sais pas s'il y a beaucoup d'endroits au Canada où l'on peut stationner un avion, de n'importe quelle taille, pour 10$ par mois.

M. Comuzzi: Je parle des petits avions entreposés pour longue durée sur les propriétés des aéroports, des aéroports qui ne sont pas. . .

M. Mills: Mais ce n'est pas possible de faire cela à Regina pour 10$ par mois.

M. Comuzzi: Quel est le prix ici?

M. Mills: Mon avion est stationné sur la propriété du ministère des Transports. Le loyer que je verse est confidentiel, mais j'ai entendu parler de quelqu'un qui se trouve dans une situation semblable à la mienne, et qui paie environ 45$ à 50$ par mois. Nous avons accès à plusieurs types d'installations dans ces aéroports, c'est-à-dire aux concessionnaires des services aéronautiques de l'aéroport. A Estevan, par exemple, on peut louer un hangar en T pour

[*Text*]

Estevan was fortunate in having a new airport built by money the federal government gave them. They do not have any capital recovery costs. The average cost per night is $6 to $7 to $8 a night. You will find that is unique with almost every airport, except again for the Department of Transport airports.

Mr. Belsher: I just wanted to comment on your mentioning the cost recovery. That is the discussion paper put out by the minister last fall. I think he has extended the input time from the end of November to the end of January. It is not carved in stone, although Transport Canada has been asked to try to recover a greater percentage of its expenses from the various users. So that is still in the mill and ruminating. I guess you are asking us to be aware of that in your bilateral discussions.

Why would you say that? Is that because you say the costs for Canadians are different to American carriers when you enter into discussions? Why would that recommendation be here before us concerning the bilateral discussions? This is what we are here about. We are to advise the minister on the bilateral discussion with the Americans, the bilaterals that deal with passenger service, cargo, speciality services, you name it—it is the whole ball of wax.

Mr. Mills: Let us say that an American carrier gains access into Regina. He tanks up his airplane in Minot, flies up here, picks up the passengers, goes to Minot and uses our facilities. He will pay a certain landing fee and access to the facilities, but he will not buy fuel here. Every litre of fuel purchased on our airports generates income to that airport. So he will come in and use our facilities and he will just pay a portion of the person, less than the carrier that is not buying fuel. Maybe we can create some adjustment for that; I am not sure. Certainly as you introduce flights into the industry, there will be that impact.

The second one we have some concern about is if the reduction of Canadian flights—Canadian owned and operated, i.e., charters or major carriers in our industry—will further have a deleterious impact on the airport incomes. That income will then have to be readjusted and spread amongst the remaining users. Again, let me speculate and give you an example. If a major American charter company through an open sky—and let us assume that it is wide open—can come into Regina and operate, the company can bring its airplanes in from Minot and operate. In the process, it does not establish itself in Regina. The plane just arrives here, picks up people, and leaves. The possibility of reducing the number of people who are established here may occur, in which case again the fixed cost of the airport will be distributed among the remaining people.

[*Translation*]

100$ par mois, c'est probablement le moins cher que l'on puisse trouver dans la région parce qu'Estevan a eu la chance de bénéficier de subventions du gouvernement fédéral pour se faire construire un nouvel aéroport. Estevan n'a pas de programme de recouvrement des coûts d'immobilisations. Les frais moyens de stationnement pour une nuit sont de six, sept ou huit dollars. Vous constaterez que la situation varie d'un aéroport à l'autre, sauf dans le cas des propriétés de Transports Canada.

M. Belsher: Je voulais revenir sur cette question du recouvrement des coûts. Voici le document d'information que nous a remis le ministre, l'automne dernier. Je crois qu'il a reporté le délai de participation de la fin novembre à la fin janvier. Donc, rien n'est coulé dans le béton, même si Transports Canada a réclamé le recouvrement d'une grande partie de ses dépenses auprès des divers usagers. Mais tout cela est encore en cours d'élaboration. Ce que vous faites, c'est que vous nous invitez à faire attention lors de nos entretiens bilatéraux.

Et pourquoi cela? Est-ce parce que les transporteurs canadiens, d'un côté, et les transporteurs américains, de l'autre, ont à assumer des frais d'exploitation différents? Pourquoi nous feriez-vous cette recommandation en ce qui a trait aux entretiens bilatéraux? C'est pour cela que nous sommes ici, nous sommes ici afin de pouvoir conseiller le ministre au sujet des entretiens bilatéraux avec les Américains, dans tout ce qui touche aux services de transport des passagers et des marchandises, aux services spécialisés, etc.

M. Mills: Supposons qu'un transporteur américain puisse se rendre à Regina. Il fait le plein à Minot, vient ici, prend ses passagers, retourne à Minot et utilise nos installations. Il se trouve à payer un droit d'atterrissage et un droit d'accès aux installations, mais il n'achète pas de carburant chez nous. Or, chaque litre de carburant acheté dans nos aéroports est synonyme de recettes. Donc, ce transporteur se trouve à utiliser nos installations et à payer moins qu'un transporteur qui achète du carburant. Peut-être devrons-nous moduler autour de cela, je ne sais pas. Mais il est certain que si l'on augmente le nombre de vols, on subira ce genre de conséquences.

Nous craignons également que la diminution du nombre de vols assurés par des transporteurs canadiens, par des propriétaires et des exploitants de grandes compagnies ou de compagnies nolisées, n'ait une incidence négative sur les recettes des aéroports. Le cas échéant, nous serons forcés d'effectuer des rajustements et de répartir le manque à gagner parmi les autres usagers. Mais là encore, j'aimerais vous donner un exemple. Supposons qu'une importante compagnie d'aviation nolisée américaine vienne s'installer à Regina, à la suite de l'ouverture des espaces aériens, sous-entendu une ouverture totale. Eh bien, cette compagnie peut faire venir ses avions de Minot, sans pour autant s'implanter à Regina. L'avion arrive, prend ses passagers et s'en va. On peut dès lors imaginer une diminution possible du nombre de personnes établies ici, d'où une redistribution des coûts fixes d'exploitation de l'aéroport parmi les personnes restantes.

[*Texte*]

• 1650

I believe this should be explored right to the nth degree to determine the actual impact on those components of cost distribution. If, for example, in representing the pilots and the airplane owners, the cost of operating airports has to be borne by the remaining people, any change in income to that airport is going to have an impact on us.

Mr. Belsher: Listen, Mr. Mills, I do not say that the cost of an airport has to be borne by just the people who live there. There are other people who fly in and fly out, and they have to bear a portion of the cost.

Mr. Mills: But there is a strong suggestion in the cost-recovery program that this is the direction we will go, so they are interrelated.

Mr. Belsher: By the way, charters can now come and go at will from any point in the States into Canada. That is pretty wide open. It does not take very long to get a permit to fly in over the 49th parallel, land in Canada, and take a load out, if that business has been developed. It is the scheduled service that is difficult.

Mr. Mills: I apologize. It was not clear to us whether an American charter could come to Regina, pick up passengers, carry them to Edmonton and then—

Mr. Belsher: You are quite right. A charter between Canada and the U.S. is from point A to point B. However, it cannot pick up passengers here and carry them on to Edmonton.

Mr. Mills: We understand that.

Mr. Belsher: That is a form of cabotage.

Anyone who has been in front of us has said, listen, get on with the negotiations; if cabotage becomes too big a problem, set it aside, ignore it, but we need more north-south links. The tourism people were before us earlier this aftenoon, and I think that is what I heard them say—we have to have greater service to the south. They feel that Regina is being bypassed now. People have to fly to Winnipeg or Calgary before they can head south.

Maybe I am oversimplifying it, but I am trying to establish what sort of recommendations we will make to the minister on behalf of Saskatchewan and, more particularly, on behalf of the people who are in front of us today. I think I am hearing you say, be very careful, that wse have to have safeguards built into a more open regime; otherwise, our industry as we now know it is at risk. Am I fair in trying to make a summary in that vein?

Mr. Mills: Inasmuch as we deplore the idea of safeguards, this is one of the suggestions. We are also saying that this particular part of the industry should have some very careful investigation. I would hate to see you go into negotiations with the Americans without having all the facts.

[*Traduction*]

Selon moi, et afin d'établir avec précision l'incidence de cette redistribution des coûts, il faudrait pousser l'analyse jusqu'au bout. Si l'on prend le cas des pilotes et des propriétaires d'avions, par exemple, les frais d'exploitation des aéroports sont répartis selon le nombre d'usagers, de sorte que tout changement du niveau de recettes de l'aéroport se répercute sur ces personnes.

M. Belsher: Monsieur Mills, je n'ai pas dit que les frais d'exploitation d'un aéroport devaient être uniquement assumés par les résidents. Il y a les autres, ceux qui vont et qui viennent, et qui doivent également assumer une partie des coûts.

M. Mills: Mais l'on sent très nettement, dans le programme de recouvrement des coûts, que c'est la voie que l'on emprunte, de sorte que tout cela est lié.

M. Belsher: Au fait, les exploitants de vols nolisés peuvent désormais se rendre dans n'importe quel point du Canada ou des États-Unis. Le concept est donc relativement ouvert. S'il y a un marché, il ne faut pas attendre très longtemps pour obtenir l'autorisation de se rendre au nord du 49e parallèle pour atterir au Canada et y prendre des passagers. C'est dans le domaine du service régulier que les choses sont plus difficiles.

M. Mills: Excusez-moi, je n'avais pas compris que les compagnies d'aviation nolisée américaines pouvaient venir à Regina pour y prendre des passagers et les emmener à Edmonton, et puis. . .

M. Belsher: Vous avez raison. Le vol nolisé entre le Canada et les États-Unis se déroule du point A au point B. Et il n'est pas possible de prendre des passagers ici et de les emmener à Edmonton.

M. Mills: C'est ce que nous avions compris.

M. Belsher: Ce serait une forme de cabotage.

Tous ceux qui ont comparu devant ce comité nous ont dit: entamez les négociations, si le cabotage devient un problème trop important, laissez-le de côté, faites-en fi, mais négociez-nous plus de liaisons nord-sud. Plus tôt, cet après-midi, nous avons accueilli des spécialistes du tourisme, et je pense bien les avoir entendus réclamer l'instauration d'un plus grand nombre de lignes vers le sud. Ils ont l'impression, que pour l'instant, Regina est court-circuitée, parce que les passagers doivent se rendre à Winnipeg ou à Calgary avant de mettre le cap vers le sud.

Je conviens que j'ai peut-être trop simplifié les choses, mais ce que j'essaie de faire, c'est de déterminer quel type de recommandations nous devons formuler au ministre au nom de la Saskatchewan, et surtout au nom des personnes qui comparaissent devant nous aujourd'hui. Si je vous comprends bien, vous nous dites: attention, soyez prudents, nous avons besoin de garde-fous dans un régime plus ouvert, sinon notre industrie, telle que nous la connaissons, sera menacée. Est-ce que je résume assez bien votre pensée?

M. Mills: Oui, en ce qui a trait aux garde-fous, puisque c'est une de nos suggestions. Mais nous recommandons également que cet élément particulier de l'industrie fasse l'objet d'une étude très méticuleuse. Je n'aimerais pas vous voir entamer des négocations avec les Américains sans disposer de tous les faits.

[*Text*]

I am not sure whether the Air Transport Association of Canada has been before you, but you will probably have an opportunity to discuss this with them. That organization is an expert in this field, albeit they are federal in their concept. We believe that Saskatchewan has a somewhat more fragile market.

Mr. Belsher: I guess you are the first person or the first group that has talked about the direct involvement of provincial governments in the bilateral negotiations. In most federal bilateral negotiations our country has put together there are certain things the feds will negotiate on behalf of the rest of the country, and you are suggesting here that the provincial governments have a very full consultative place or part of the negotiations, not just an observer status. Is it more than an observer status that you are suggesting here?

• 1655

Mr. Mills: Yes. I believe what you are doing here is going to impact on our economic process, and the council believes that is clearly a provincial activity. The economic resources, economic development, economic growth, and economic well-being of this province, as it should be in any province, have to be of great interest to the province itself.

Mr. Belsher: Except that we are negotiating with the administration of the Americans, and I just am a little concerned as to how we would say that provincial people also will have a seat at the table in those negotiations.

Mr. Mills: It would be presumptuous of me to figure out how.

Mr. Pagtakhan: Pursuing the matter of cost recovery, a document we have been provided by the Library of Parliament states that one of the major costs to Canada involves the pre-clearance facilities. Transport Canada provides the capital costs for the pre-clearance facilities, and there are six U.S. pre-clearance facilities in Canada, but apparently there are no Canadian pre-clearance sites in the United States. Also, the recovery is not 100%. By a complicated formula they are able to recover the costs for light and heating and all those things, but capital costs are not fully recovered.

Would you be prepared to recommend full recovery, 100%?

Mr. Mills: For pre-clearance of the services?

Mr. Pagtakhan: No, I mean all costs that go into the creation and maintenance of pre-clearance facilities in Canada.

Mr. Mills: Pre-clearance opens up another kind of discussion insofar as free trade and our custom services are concerned, and it would be presumptuous of this council to get very deeply into that discussion. Certainly we have concerns about border crossing, as aviation of all sizes has concerns about border crossing.

[*Translation*]

Si vous avez reçu des représentants de l'Association du transport aérien du Canada, ils ont certainement dû vous en parler. C'est cet organisme qui est expert dans le domaine, même si sa vocation est nettement nationale. Pour notre part, nous estimons que le marché de la Saskatchewan est beaucoup plus fragile.

M. Belsher: Je crois que vous êtes la première personne, du moins le premier groupe, ayant réclamé la participation directe des gouvernements provinciaux dans les négociations bilatérales. Dans la plupart des négociations bilatérales fédérales que nous avons conduites dans le passé, il y a toujours eu certains éléments que le fédéral négociait au nom du reste du pays. Mais voilà que vous recommandez que les gouvernements provinciaux prennent une part active dans les négociations, à titre consultatif, et non pas simplement en tant qu'observateurs. Car vous réclamez plus qu'un simple statut d'observateurs, n'est-ce pas?

M. Mills: Oui. Je crois que ce que vous allez entreprendre aura une incidence sur nos rouages économiques, et le conseil est d'avis qu'il s'agit là d'un champ de compétence purement provincial. En effet, tout ce qui touche à l'économie: l'expansion, les ressources, la croissance et le bien-être de la province, tout cela intéresse les provinces au premier chef.

M. Belsher: Sauf que nous négocions avec le gouvernement américain, et je me demande vraiment comment nous pourrions justifier la présence de représentants provinciaux à la table des négociations.

M. Mills: Je n'aurai pas la prétention de vous le dire.

M. Pagtakhan: Pour en revenir à la question du recouvrement des coûts, on peut lire dans un document émanant du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement, qu'un des principaux postes de dépenses pour le Canada concerne les installations de prédédouanement. En effet, Transports Canada assume la totalité des coûts d'immobilisations des installations de prédédouanement utilisées par les Américains... il y en a six. Toutefois, il ne semble pas qu'il existe de telles installations canadiennes en territoire américain. En outre, nous ne récupérons pas entièrement les frais d'exploitation. Moyennant une formule complexe, nous pouvons récupérer les frais inhérents à l'éclairage, au chauffage, etc., mais sans tous les coûts d'immobilisations.

Voulez-vous recommander un recouvrement à 100 p. 100?

M. Mills: Dans le cas des services de prédédouanement?

M. Pagtakhan: Non, dans tout ce qui a trait à l'ouverture et à l'entretien des installations de prédédouanement au Canada.

M. Mills: Cette question du prédédouanement débouche sur un type de débat totalement différent, qui concerne le libre-échange et nos services douaniers, et il serait très présomptueux de la part de ce conseil de trop s'avancer sur ce terrain. Mais il est bien évident que nous ne sommes pas indifférents aux mouvements transfrontières, à l'instar des compagnies d'avions de toutes les tailles.

[*Texte*]

This is off your question, which I am not going to answer, but in a community like Estevan, which is 10 kilometres from the border, their hinterland service area is only a half circle. If the border in aviation terms was not so graphic, they would have a greater market to serve there.

If in the process of discussing with the Americans who is going to pay for their customs services in Canada you are able to develop custom services in the United States to provide pre-clearance into Canada and you can work out some equitable formula for payment that works in both countries, then we would suggest that this would open the opportunity to have two-way customs at a number of airports, not necessarily paid for by one country or the other. But this council can only say to you that, oh dear, in the matter of customs clearance and pre-clearance we believe some more intensive consultation should occur. That is a whole giant department in your federal bureaucracy.

Mr. Pagtakhan: I mentioned that because it is mentioned as one of the major factors in giving the U.S. carriers a competitive edge. I find it very intriguing, to say the least, that on what gives the U.S. carriers a competitive edge as a factor, the pre-clearance facilities in Canada, we cannot even recover the full costs of capital from those facilities. I find it really very intriguing, to say the least.

• 1700

We will leave it at that and go to the question of standards, which you spoke about. Of course, there are two aspects to that. One is the sense of pride and sense of sovereignty in that we would like to have our own country being regulated by Canadians. But the second aspect is the quality of standards. From your council's point of view, which of the two systems of standards has a better quality?

Mr. Mills: I believe that quality and standards are universal. The FAA and the Department of Transport are in close communication, and as many of the airplanes are built in the United States, they transfer to our officials the same standards. I do not believe that the safety record is any worse in Canada than it is in the United States.

But you raised the sovereignty issue, and here we have some regulatory considerations. I believe in the bigger scheme of affairs that Canadian skies should remain Canadian skies. Many of us have U.S. pilot licences, and there is a certain kind of reciprocity between us in terms of equipment and licensing and skills that is accepted. Aviation is a world industry, not necessarily a Canadian industry. But Canadian skies and Canadian regulations and Canadian inspections have been particularly vigilant, and I would hate to see that kind of thing reduced just because there are more flights. As you know, if you drive your car into Ontario you fall under Ontario regulations, and so I do not see why if you drive your

[*Traduction*]

Bien sûr, c'est à côté de votre question, à laquelle je ne répondrais d'ailleurs pas, mais il faut savoir qu'une collectivité comme Estevan, qui se trouve à 10 kilomètres de la frontière, dessert en fait une région qui est circonscrite dans un demi-cercle. Si, en aviation, cette frontière n'était pas aussi rigidement définie, eh bien, nous pourrions desservir un marché plus vaste.

Si, dans le cadre de vos entretiens avec les Américains au sujet du paiement des services douaniers offerts au Canada, vous parvenez à négocier l'implantation de services canadiens aux États-Unis pour assurer le prédédouanement, et si vous parvenez à vous entendre sur une formule de paiement équitable, acceptable pour les deux pays, alors on se trouverait dans un système de réciprocité et de coûts qui ne seraient pas forcément assumés par tel ou tel pays. Par contre, ce conseil peut vous dire qu'en matière de dédouanement et de prédédouanement, il convient, ou combien, de pousser la consultation. Le service des douanes est un ministère monstrueux dans votre système fédéral.

M. Pagtakhan: Je vous en ai parlé parce qu'il s'agirait là d'un des principaux facteurs qui confère l'avantage aux transporteurs américains. Je ne peux que m'étonner, pour dire le moins, que nous ne parvenons même pas à obtenir un plein recouvrement des coûts des installations de prédédouanement au Canada, qui confèrent un avantage concurrentiel aux transporteurs aériens américains. Je ne peux que m'en étonner!

Bon, eh bien, nous en resterons là et nous allons passer à la question des normes dont vous avez parlé. Bien sûr, il convient de discerner deux aspects: tout d'abord, la notion de fierté, de souveraineté nationale, en vertu de laquelle nous préférons que notre pays soit régi par des Canadiens; deuxièmement, il y a la question de la qualité des normes. De l'avis de votre conseil, lequel des deux systèmes de normes présente la meilleure qualité?

M. Mills: Je crois que la qualité des normes est universelle. La FAA et le ministère des Transports travaillent en relation étroite et, puisque la majorité des avions sont de construction américaine, nous nous trouvons à hériter des mêmes normes. Je ne crois pas qu'au chapitre de la sécurité, la situation soit pire au Canada qu'aux États-Unis.

Vous avez parlé de souveraineté, mais, dans ce cas, il s'agit d'une question réglementaire. D'une façon plus générale, j'estime que le ciel canadien devrait demeurer de propriété canadienne. La majorité d'entre nous sont détenteurs de licences de pilotage américaines, puisqu'il existe une certaine réciprocité entre les deux pays pour ce qui touche au matériel, aux licences et aux normes de compétence. L'aviation est une industrie véritablement internationale, pas nécessairement canadienne. Par contre, comme on n'a jamais rien eu à reprocher à l'exploitation de l'espace aérien canadien, aux règlements canadiens et au système d'inspection canadien, je ne voudrais surtout pas que

[*Text*]

airplane into Canada you should not fall under Canadian regulations, whatever they are.

Mr. Pagtakhan: Which I support at this time. The committee will decide later on what they will convey to the panel.

My last series of questions relate to one subject-matter, and this is what the U.S. would like out of this bilateral agreement, and so I would challenge you to give us your assessment and views. For example, the United States would like to let the marketplace decide who will be served and who will survive. Do you agree with that in principle—in other words, a completely unhibited, unimpeded marketplace?

Mr. Mills: I guess you are asking me for my philosophy on life, and that might be in conflict with that of the council, sir.

Mr. Pagtakhan: No, no. I was asking for your council's assessment.

Mr. Mills: I am going to answer it this way. In Canada we have not experienced much total freedom in development. The aviation industry is highly regulated, and to open the tap at this time might be a very difficult thing to deal with. I suggest to you that some very careful deliberations should occur on that. But I am going to duck that answer.

Mr. Pagtakhan: That is fair. What we are here for is to get input from groups and citizens.

The second wish of the U.S. is to establish a North American open market for all cargo operations, allowing carriers of both countries to introduce any cargo services they wish. Would you have any comment on that wish?

Mr. Mills: I think we have a responsibility to ensure there is some kind of balance going on here. Goods and services and things like that moving back and forth between the countries is going to change along with some free trade aspects. Certainly we have to make that more efficient, and we have to make it easier. But, too, it has to be a market in which we can play.

Mr. Pagtakhan: The third wish would be to develop a new and permissive regime covering express small-package services. I would appreciate any comment you may wish to give.

Mr. Mills: That would be fine if it came through Regina.

Mr. Pagtakhan: Good. That is fair enough.

Mr. Mills: Excuse me, sir, I just want to revisit that for a second.

We are very close to the geographic centre of North America. . . Mr. Schneider is here, good.

• 1705

Mr. Pagtakhan: He will convey the message.

[*Translation*]

les choses empirent à cause d'un accroissement du nombre de vols. Comme vous le savez, si vous conduisez en Ontario, vous devez vous conformer au code de la route ontarien et je ne vois donc pas pourquoi, dans le ciel canadien, vous pourriez ne pas devoir vous conformer aux règlements canadiens, quels qu'ils soient.

M. Pagtakhan: Je suis entièrement d'accord avec vous, mais il appartiendra au comité de décider plus tard ce qu'il veut recommander à cet effet.

Ma dernière série de questions concerne un aspect bien particulier, à savoir ce que les Américains espèrent de cet accord bilatéral. J'aimerais dont vous inviter à me faire part de votre perception et de vos impressions à ce sujet. Par exemple, les États-Unis aimeraient que les forces du marché, à elles seules, décident qui devra desservir tel ou tel axe et qui devra survivre ou non. Êtes-vous d'accord avec ce principe, autrement dit, avec la notion d'un marché libre de toutes entraves.

M. Mills: J'ai l'impression que vous attendez de moi une réflexion philosophique sur la vie, et je risque d'être en conflit avec celle du conseil, sur ce plan.

M. Pagtakhan: Non, je demande à connaître le point de vue du conseil.

M. Mills: Eh bien, je vous répondrai ainsi. Au Canada, nous n'avons pas joui d'une grande liberté en matière d'expansion. L'industrie de l'aviation est très réglementée au point que nous risquons d'éprouver de la difficulté si nous ouvrons le robinet maintenant. Je ne peux que vous recommander de pousser la réflexion sur ce sujet. Mais je préfère ne pas répondre à votre question.

M. Pagtakhan: Fort bien! Nous sommes ici pour recueillir les impressions de groupes et de citoyens.

En deuxième lieu, les Américains veulent mettre en place un marché nord-américain ouvert dans tout ce qui touche au transport du fret et donc permettre aux transporteurs des deux pays d'offrir les services de marchandises qu'ils désirent. Avez-vous des commentaires à formuler sur ce point?

M. Mills: Je crois que nous avons la responsabilité de veuiller au respect d'un certain équilibre. Sous l'effet de l'accord de libre-échange, des changements inévitables se produiront dans le transport des marchandises et dans l'échange de services entre les deux pays. De toute évidence, nous devrons être plus rentables et faciliter les choses. Mais là encore, il faut que nous ayons un marché dans lequel évoluer.

M. Pagtakhan: Troisièmement, les Américains voudraient mettre sur pied de nouveaux services d'acheminement en express de petits colis, suivant un régime tolérant. Je serais très heureux que vous commentiez cet aspect.

M. Mills: Ce serait très bien si cela se produisait à Regina.

M. Pagtakhan: Parfait. Je vous remercie.

M. Mills: Excusez-moi, j'aimerais brièvement revenir sur quelque chose.

Nous sommes très près du centre géographique de l'Amérique du Nord. . . M. Schneider est ici, parfait!

M. Pagtakhan: Voilà, il pourra faire le messager!

[*Texte*]

Mr. Mills: It occurs to me that Regina would be the natural geographic distribution point for that kind of thing. So from that aspect we could probably truck more goods through here than people.

Mr. Belsher: We were told that yesterday in Edmonton.

Mr. Mills: I will tell you, sir, they are wrong. I think Deloraine, Manitoba, is the geographic centre of North America, or somewhere down there. But if Deloraine does not count, we are closer than Edmonton.

Mr. Pagtakhan: The last on the wish list is crucial because the current situation is that the specialty services would allow foreign carriers to operate in Canada only if there is no Canadian carrier capable and interested in undertaking the work in question, and the work in question could involve industrial and agricultural operations including such things as geophysical surveys, fire fighting, crop spraying, pipeline laying and other similar activities. How do you view that as a U.S. wish list, and what ought to be the Canadian position? Would we give up what we now retain only in the absence of capable and interested Canadian carriers?

Mr. Mills: You are getting into some judgmental things in terms of who is interested, who is capable, who is available and who has the financial resources and the right kind of airplane. Here again, you are entering into an area of considerable provincial impact.

• 1710

Our carriers, our aerial applicators, our geophysical surveys, our pipeline surveys, our power line surveys and all these people are highly sophisticated, provincially based companies. I caution you again to discuss this with the economic people in the province who already have developed through many processes a mechanism of judging which contractor is more eligible, and often this is on a contract basis.

In terms of aerial firefighting, as I understand it, it is mostly a government operation anyway, conducted by each province. I do not know if this has been undertaken in any province as a commercial thing; perhaps it has. Again I stress that this is a provincial economic issue.

Mr. Chairman, I wanted to revisit one other question. This came under the sovereignty safety issue and occurred to me when we were discussing it. We have between Canada and the United States a very good relationship in terms of air safety and air regulations and procedures and these kinds of things. I have an American pilot's licence. We have in North America a very good system.

I am not aware what the regulations are in a nation in Asia or a nation in Europe or a nation on the Pacific Rim or any place that may be flying an airplane in Canada. However, when you open the country to the Americans, there is a

[*Traduction*]

M. Mills: Selon moi, Regina pourrait être le point central de ce genre de réseau de distribution sur le plan géographique. Sur ce plan, nous nous trouverions donc à voir passer plus de marchandises que de passagers.

M. Belsher: C'est ce qu'on nous a dit hier à Edmonton.

M. Mills: Eh bien, permettez-moi de vous dire qu'ils ont tort. Je crois que le centre géographique du continent nord-américain se trouve à Deloraine, au Manitoba, ou dans les environs. Mais si l'on accepte Deloraine, nous sommes plus près de ce centre géographique qu'Edmonton.

M. Pagtakhan: Le dernier voeu exprimé par les Américains est très important, car dans l'état actuel des choses, des exploitants étrangers de services spécialisés ne peuvent venir travailler au Canada que si aucun exploitant canadien n'a la possibilité ou le désir d'effectuer le travail en question, et il peut s'agir là de contrats dans le secteur de l'industrie et de l'agriculture, notamment de levés géophysiques, de lutte contre les incendies, d'épandage, de pose de pipelines et autres. Que pensez-vous de ce voeu exprimé par les Américains et quelle devrait être la position canadienne? Devrait-on abandonner cette clause restrictive qui ne permet la pénétration de notre marché qu'en l'absence d'exploitants canadiens à même et désireux d'effectuer le travail.

M. Mills: Il est question, ici, de porter un jugement sur qui est intéressé, qui est à même de faire le travail, qui est disponible, qui a les ressources financières et le genre d'appareil qui convient. Mais là encore, vous touchez un domaine qui concerne directement les provinces.

Tous ces transporteurs, ces sociétés d'épandage, de levée géophysique, de surveillance de pipeline et de lignes électriques, tous sont des sociétés provinciales très bien installées. De nouveau, je vous invite à vous entretenir avec tous les agents économiques de la province qui ont déjà élaboré, par divers processus, un mécanisme permettant de déterminer quel entrepreneur doit effectuer tel ou tel contrat, ce qui se fait, le plus souvent, à la pièce.

Pour ce qui est de la lutte contre les incendies, je crois comprendre qu'il s'agit de toute façon d'une opération essentiellement gouvernementale dont se charge chaque province. Je ne sais d'ailleurs pas s'il se trouve des provinces où ce travail a été confié au secteur privé, mais c'est possible. Là encore, j'insiste, il s'agit d'un secteur économique provincial.

Monsieur le président, je voudrais revenir sur l'autre question. Quelque chose m'est venu à l'esprit quand nous avons parlé de la question de la souveraineté nationale en matière de sécurité. Pour ce qui est de la sécurité, du règlement et des procédures en matière de transport aérien, le Canada et les Etats-Unis ont toujours eu d'excellentes relations. Je suis moi-même titulaire d'une licence de pilote américaine. Notre système, en Amérique du nord, est excellent.

Je ne connais pas les règlements en vigueur en Asie, en Europe, dans les pays de la ceinture du Pacifique, ou dans tout autre pays dont les avions se rendent au Canada. Par contre, ce que je sais, c'est que si vous ouvrez l'espace aérien

[*Text*]

precedent to open it to any country in the world. I suggest to you that this precedent should be understood so that we maintain our safety sovereignty ability to inspect and regulate airplanes in Canada, not expressly insofar as the United States is concerned, but certainly if any airplanes ever came out of Scotland, for example, I think we should be terrified of them.

The Vice–Chairman: Thank you very much, Mr. Mills, for your presentation. It is not entirely important, but Conair did appear in front of us. They are a company with firefighting and so on, so we have heard from them in the specialty area.

Mr. Schneider: I have a question that might require some exercise of latitude on your part, Mr. Chairman. It deals with airport authorities. We have had presentations given to us by a couple of airport authorities or people who wish to maintain a local airport authority. My question to you is: do you think the development of a local airport authority in Regina might allow for greater flexibility of operation in that airport and hence be more attractive to the provision of international air services?

Mr. Mills: I do not know what the answer to that is, of course, but the airport authority... We are going through this flux with airports and it gets us back into the cost recovery thing, Mr. Schneider. I do not think the people who are resident on the Regina airport, as a point in case, should pay for the total cost of that airport. Given the fact that the industry does have a secondary and tertiary impact on society and given the fact that many people travel, there always has to be a national contribution into operating these "aviation highways".

I believe there is a precedent in terms of transportation access in the communities, but an aviation authority may just introduce more committee processes. I believe our current airports are operating pretty efficiently. I am not sure whether they are totally cost–effective. Certainly there is a benefit to having a greater level of local economic decision–making and input into that aviation facility. After all, they provide the transportation, the best way to fly and an airport to land at. We know people are going to move towards this traffic vehicle. For example, you folks have to get out of town as fast as possible tonight, and I expect you will fly.

• 1715

Mr. Schneider: We are going to fly, but I do not think that is the fastest means possible. However, it is safe.

Mr. Mills: An aviation authority—it is the trend.

Mr. Schneider: I will just to conclude with an observation, Mr. Chairman. We were cognizant of Mr. Mills' recommendation that provincial governments be part of this negotiation process. The point was raised about where the

[*Translation*]

aux Américains, nous créerons un précédent pour le reste du monde. Je ne peux que vous encourager à bien comprendre les conséquences de ce geste si nous voulons pouvoir conserver notre souveraineté en matière de sécurité et continuer à inspecter et à réglementer les avions qui volent au Canada, pas seulement ceux venant des États–Unis, mais aussi ceux qui viennent d'Ecosse, par exemple, et je crois qu'il faut s'en méfier.

Le vice–président: Je vous remercie de votre exposé, monsieur Mills. Ce n'est peut–être pas sans grande importance, mais vous devez savoir que Conair a déposé devant notre comité. Il s'agit d'une compagnie spécialisée dans la lutte contre l'incendie, et nous avons pu nous entretenir avec ses représentants de ce qui touchait aux services spécialisés.

M. Schneider: J'aurais encore une question à poser, si vous le permettez, monsieur le président. Elle concerne les autorités aéroportuaires. Plusieurs responsables d'aéroport ou des personnes désireuses de maintenir un pouvoir local sur les aéroports, ont déjà comparu devant nous. Ma question est la suivante: pensez–vous que la création d'une autorité aéroportuaire locale à Regina vous conférerait une plus grande souplesse dans l'exploitation de l'aéroport et, par conséquent, serait plus intéressante en ce qui concerne la prestation des services aériens internationaux?

M. Mills: Je ne connais pas la réponse à cette question, mais l'autorité aéroportuaire... Vous savez, les choses sont en mouvance continuelle dans les aéroports, et cela me ramène à la question du recouvrement des coûts. Je n'estime pas que les locataires de l'aéroport de Regina, par exemple, devraient acquitter la totalité des coûts de cet aéroport. Etant donné que cette industrie a une incidence secondaire, voire tertiaire, sur la société, et que de nombreuses personnes voyagent, il faut nécessairement qu'il y ait une contribution nationale à l'exploitation de ce que j'appellerais les «autoroutes» aériennes.

Il y a un précédent pour ce qui est de l'accès au transport pour les collectivités, mais la création d'une autorité aéroportuaire risque de donner naissance à une prolifération de comités. Pour ma part, j'estime que, dans l'état actuel des choses, les aéroports sont exploités de façon relativement efficace. Je ne suis pas sûr qu'ils soient parfaitement rentables. Il y a certes un avantage à faire participer à la gestion des aéroports les agents économiques locaux. Après tout, ce sont les autorités aéroportuaires qui assurent le transport, notamment l'accès aux aéroports. Et nous savons que de plus en plus de gens vont se tourner vers ce mode de transport. Par exemple, vous–mêmes devrez quitter la ville le plus vite possible, ce soir, et je soupçonne que vous prendrez l'avion.

M. Schneider: Oui, nous allons prendre l'avion, mais je ne crois pas que ce soit le moyen le plus rapide. Toutefois, il est sûr.

M. Mills: Donc, la tendance est à la création d'une autorité de l'aviation civile.

M. Schneider: J'aimerais conclure sur une remarque, monsieur le président. Nous avons pris connaissance de la recommandation de M. Mills, selon laquelle les gouvernements provinciaux devraient prendre part à ce

[*Texte*]

centre of traffic in Canada is. You can see the Government of Saskatchewan going head to head with the Government of Alberta proclaiming they would be; Deloraine, Manitoba, is certainly going to lay claim. This could get to be messy. It is a federal jurisdictional matter, and I guess for that reason—

Mr. Mills: Gentlemen, I recommend to you this economic impact study of the Regina airport. If you do not have this in the library, I suggest you get it. Many airports have done this kind of thing. I know Winnipeg has done it, and Saskatoon has done it. It will provide you with some good background information.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Mills. We enjoyed your presentation. We thank you for appearing in front of us. We will certainly take your evidence into account in arriving at a report.

Mr. Mills: Thank you, sir. Please be assured that the Saskatchewan Aviation Council will be prepared to react to anything you do or wish to do. We would be most willing to continue to work with you at any future opportunity. Thank you very much.

The Vice-Chairman: May I thank all the presenters here in Regina. We certainly appreciate your input in our short stay here.

We are not rushing out of town, Mr. Mills. Actually it was a beautiful day and we would like to have stayed longer, but the circumstances do not allow that.

The committee stands adjourned to 8.30 tomorrow morning in Winnipeg, Manitoba. Thank you.

[*Traduction*]

processus de négociation. On s'est également posé la question de savoir où se trouve le centre du réseau aérien au Canada. Et là, le gouvernement de la Saskatchewan argumente avec celui de l'Alberta, qui prétend y être; et Deloraine, au Manitoba, a certaines prétentions. Tout cela risque de mal se terminer. C'est une question qui relève du fédéral, et je me demande pour quelle raison. . .

M. Mills: Messieurs, je vous recommande de prendre connaissance de l'étude d'impact économique de l'aéroport de Regina. Si vous ne l'avez pas en bibliothèque, je vous suggère de vous la procurer. Plusieurs aéroports au pays ont conduit ce genre d'étude. Je sais que cela a été le cas à Winnipeg et à Saskatoon. Quoi qu'il en soit, elle vous fournira des informations essentielles.

Le vice-président: Je vous remercie, monsieur Mills. Nous avons apprécié votre exposé et nous vous remercions d'avoir comparu devant nous. Nous prendrons très certainement votre témoignage en compte dans la rédaction de notre rapport.

M. Mills: Je vous remercie, et soyez certains que le Saskatchewan Aviation Council est tout à fait disposé à donner suite à tout ce que vous voudrez entreprendre. Nous sommes plus que désireux de continuer à collaborer avec vous, dans l'avenir. Je vous remercie beaucoup!

Le vice-président: J'aimerais remercier les témoins de Regina. Nous avons beaucoup apprécié votre participation durant le court laps de temps que nous avons passé ici.

Croyez-moi, Monsieur Mills, nous n'allons pas nous enfuir d'ici. En fait, ce fut une journée radieuse, et nous aimerions bien rester plus longtemps, mais les circonstances ne nous le permettent pas.

Nous reprendrons nos délibérations demain à 8h30 à Winnipeg, au Manitoba. Je vous remercie.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des poste
Postage paid | Port payé
Lettermail | Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Saskatchewan Department of Highways and Transportation:

P.M.L. Pearson, Executive Director;

Harold A. Hugg, Assistant Director.

From Tourism Regina:

Barbara L. Pollock, President;

Ron Coulson, Executive Director.

From the Saskatchewan Urban Municipalities Association:

Alderman Ted Cholod, President.

From the Saskatchewan Aviation Council:

Gordon Mills, President.

TÉMOINS

Du ministère de la Voirie et des Transports de la Saskatchewan:

P.M.L. Pearson, directeur exécutif;

Harold A. Hugg, directeur adjoint.

De Tourisme Regina:

Barbara L. Pollock, présidente;

Ron Coulson, directeur exécutif.

De l'Association des municipalités urbaines de la Saskatchewan:

Alderman Ted Cholod, président.

Du Conseil de l'aviation de la Saskatchewan:

Gordon Mills, président.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 8

Friday, November 30, 1990
Winnipeg, Manitoba

Chairman: Robert Corbett

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 8

Le vendredi 30 novembre 1990
Winnipeg (Manitoba)

Président: Robert Corbett

Minutes of Proceedings and Evidence of the Special Committee on

Canada–United States Air Transport Services

Procès-verbaux et témoignages du Comité spécial sur les

Services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

RESPECTING:

Order of Reference relating to Canada–United States Air Transport Services

CONCERNANT:

Ordre de renvoi relativement aux services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Canadiana
1990
Library of Parliament

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989–90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989–1990

35387—1

SPECIAL COMMITTEE ON CANADA-UNITED STATES AIR TRANSPORT SERVICES

Chairman: Robert Corbett

Vice-Chairman: Ken Atkinson

Members

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Rey Pagtakhan
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

Pursuant to Standing Order 114(3):

On Friday, November 30, 1990:

David Walker replaced Rey Pagtakhan.

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Président: Robert Corbett

Vice-président: Ken Atkinson

Membres

Iain Angus
Ross Belsher
Joe Comuzzi
Rey Pagtakhan
Denis Pronovost
Larry Schneider—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

Conformément à l'article 114(3) du Règlement:

Le vendredi 30 novembre 1990:

David Walker remplace Rey Pagtakhan.

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

FRIDAY, NOVEMBER 30, 1990
(13)

[*Text*]

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met in Winnipeg, Manitoba, at 9:01 o'clock a.m. this day, the Vice-Chairman, Ken Atkinson, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Larry Schneider, David Walker.

Other Member present: Rey Pagtakhan.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From the Winnipeg Chamber of Commerce*: M.L. Brownstone, President; J.A. Hopkins, Chairman of the Transportation Council; George W. Elliott, Member. *From Calm Air*: Joseph D. Barnsley, Barrister and Solicitor (Monk, Goodwin). *Individual*: Daryl Reid, Member of the Legislative Assembly of Manitoba. *From the Canadian Brotherhood of Railway, Transport and General Workers*: A. Cerilli, Regional Vice-President. *From the Manitoba Federation of Labour*: Susan Hart-Kulbaba, President. *From Air Manitoba*: Ken Bittle, President.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada-United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

The witnesses from the Winnipeg Chamber of Commerce made an opening statement and answered questions.

The witness from Calm Air made an opening statement and answered questions.

Daryl Reid made an opening statement and answered questions.

At 11:20 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 11:32 o'clock a.m., the sitting resumed.

The witness from the Canadian Brotherhood of Railway, Transport and General Workers and the witness from the Manitoba Federation Labour each made an opening statement and, together, answered questions.

The witness from Air Manitoba made an opening statement and answered questions.

At 12:56 o'clock p.m., the Committee adjourned until 2:00 o'clock p.m. this day.

AFTERNOON SITTING
(14)

The Special Committee on Canada-United States Air Transport Services met in Winnipeg, Manitoba, at 2:10 o'clock p.m. this day, the Vice-Chairman, Ken Atkinson, presiding.

Members of the Committee present: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Larry Schneider, David Walker.

PROCÈS-VERBAUX

LE VENDREDI 30 NOVEMBRE 1990
(13)

[*Traduction*]

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit aujourd'hui à Winnipeg (Manitoba), à 9 h 01, sous la présidence de Ken Atkinson (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Larry Schneider, David Walker.

Autre député présent: Rey Pagtakhan.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *De la Chambre de commerce de Winnipeg*: M.L. Brownstone, président; J.A. Hopkins, président du Conseil du transport; George W. Elliott, membre. *De Calm Air*: Joseph D. Barnsley, avocat (Monk, Goodwin). *À titre particulier*: Daryl Reid, député à l'Assemblée législative du Manitoba. *De la Fraternité canadienne des cheminots, employés des transports et autres ouvriers*: A. Cerilli, vice-président régional. *De la Fédération des travailleurs du* Manitoba: Susan Hart-Kulbaba, présidente. *De Air Manitoba*: Ken Bittle, président.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule nº 1*).

Les témoins de la Chambre de commerce de Winnipeg font un exposé et répondent aux questions.

Le témoin de Calm Air fait un exposé et répond aux questions.

Daryl Reid fait un exposé et répond aux questions.

À 11 h 20, la séance est suspendue.

À 11 h 32, la séance reprend.

Le témoin de la Fraternité des cheminots, employés des transports et autres ouvriers, de même que celle de la Fédération des travailleurs du Manitoba, font chacun un exposé et répondent aux questions.

Le témoin de Air Manitoba fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 56, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 14 heures.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(14)

Le Comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis se réunit à Winnipeg (Manitoba), à 14 h 10, sous la présidence de Ken Atkinson (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Iain Angus, Ken Atkinson, Ross Belsher, Joe Comuzzi, Larry Schneider, David Walker.

Other Member present: Rey Pagtakhan.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: John Christopher, Research Officer. David Cuthbertson, Consultant.

Witnesses: *From the Local Government District of Churchill*: Don Figurski, Executive Director of the Churchill Development Board. *From the Province of Manitoba*: The Honourable Albert Driedger, Minister of Highways and Transportation.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated October 29 and November 2, 1990 relating to Canada–United States Air Transport Services. (*See Minutes of Proceedings, Wednesday, November 7, 1990, Issue No. 1*)

The witness from the Local Government District of Churchill made an opening statement and answered questions.

The Honourable Albert Driedger made an opening statement and answered questions.

At 3:18 o'clock p.m., the Committee adjourned to 9:00 o'clock a.m. Tuesday, December 4, 1990, in Moncton, New Brunswick.

Tranquillo Marrocco

Clerk of the Committee

Autre député présent: Rey Pagtakhan.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: John Christopher, attaché de recherche. David Cuthbertson, consultant.

Témoins: *Du Gouvernement local du district de Churchill*: Don Figurski, directeur exécutif de l'Office de développement de Churchill. *De la province du Manitoba*: l'hon. Albert Driedger, ministre de la Voirie et des Transports.

Conformément aux ordres de renvoi du 29 octobre et du 2 novembre 1990, le Comité poursuit l'étude des services de transport aérien entre le Canada et les États–Unis (*voir les Procès–verbaux et témoignages du mercredi 7 novembre 1990, fascicule n° 1*).

Le témoin du Gouvernement local du district de Churchill fait un exposé et répond aux questions.

L'hon. Albert Driedger fait une déclaration et répond aux questions.

À 15 h 18, le Comité suspend ses travaux pour les reprendre à Moncton (Nouveau–Brunswick), le mardi 4 décembre à 9 heures.

Le greffier du Comité

Tranquillo Marrocco

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Friday, November 30, 1990

• 0902

The Vice-Chairman: Colleagues, we will resume consideration of the Canada-United States Air Transport Services Agreement.

We are pleased to be here in Winnipeg this morning. We had the opportunity to be in Vancouver on Monday, Calgary on Tuesday, Edmonton on Wednesday, Regina yesterday, and now Winnipeg today. It has been very interesting as we travel across the country getting different viewpoints.

We have in front of us the Winnipeg Chamber of Commerce, Mr. M.L. Brownstone, President; Mr. J.A. Hopkins, Chairman of the Transportation Council; and Mr. George W. Elliott, member of the Chamber's council. Gentlemen, welcome. We certainly look forward to your brief.

Mr. M.L. Brownstone (President, Winnipeg Chamber of Commerce): Thank you, Mr. Chairman.

Let me apologize first for our being a little late, but we understood that this was taking place at the Sheraton Hotel in the conference centre, and I think that is where our executive director is with his copies of a brief that were intended for you gentlemen. So I apologize. I am sure that if he finds out his error, which he probably will the same hard way I did, he will eventually find his way over here and we will get the brief to you. So again my apologies.

The Chamber represents some 1,700 business organizations and some 5,000 individuals representing the business community of Winnipeg. Our submission this morning will be presented by our Mr. Sandy Hopkins, Chairman of our Transportation Council, along with George Elliott, who is a resource person. They will both be available for questions after the submission.

Mr. George W. Elliott (Member, Winnipeg Chamber of Commerce): It is certainly a pleasure for the chamber to be given an opportunity to respond to the Minister of Transport and his call for submissions to the parliamentary committee on the new bilateral air services agreement between Canada and the U.S.

The Winnipeg Chamber has long viewed the present air transportation relationships governing the scheduled air carrier activities between Canada and the U.S. as one which too clearly favours the latter in an increasingly global and competitive environment and as one in which creative arrangements and philosophies are required to meet the needs of today's opportunities and also those of tomorrow. Such needs and opportunities can only be addressed through arrangements that provide Canada's principal air carriers with the flexibility needed to provide air services under free trade principles which provide for improved levels of transborder air services to the flying public while ensuring the preservation of Canada's national interests.

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le vendredi 30 novembre 1990

Le vice-président: Chers collègues, nous poursuivons aujourd'hui notre étude de l'accord relatif aux transports aériens entre le Canada et les États-Unis.

Nous sommes heureux d'être à Winnipeg ce matin. Nous étions à Vancouver lundi, à Calgary mardi, à Edmonton mercredi, à Regina hier et aujourd'hui nous voici à Winnipeg. Nous avons entendu des commentaires fort intéressants lors de notre voyage.

Nos témoins ce matin représentent la Chambre de commerce de Winnipeg: il s'agit de M. M.L. Brownstone, président de M. J.A. Hopkins, président du Conseil des transports, et de M. George W. Elliott, membre du conseil d'administration. Bienvenue messieurs. Nous sommes impatiens d'entendre vos commentaires.

M. M.L. Brownstone (président, Chambre de commerce de Winnipeg): Merci, monsieur le président.

J'aimerais tout d'abord m'excuser de notre léger retard. Nous avions cru comprendre que la réunion avait lieu au Centre de conférences de l'hôtel Sheraton. Je crois que c'est d'ailleurs là que se trouve notre directeur administratif qui a apporté avec lui ce matin les exemplaires du mémoire qu'on devait vous distribuer. Je m'en excuse. Dès qu'il sera conscient de son erreur, il aura probablement la même réaction que moi, il viendra au Centre des congrès. Nous pourrons à ce moment-là vous distribuer le mémoire. Je m'en excuse encore une fois.

La Chambre de commerce représente quelque 1,700 organisations d'affaires et quelque 5,000 particuliers qui représentent le monde des affaires à Winnipeg. Notre mémoire ce matin sera présenté par M. Sandy Hopkins, président du Conseil des transports, et par M. George Elliott qui est une personne ressource auprès de notre organisation. Ils pourront tous deux répondre à vos questions après la lecture du mémoire.

M. George W. Elliott (membre, Chambre de commerce de Winnipeg): La Chambre de commerce est très heureuse d'avoir l'occasion de répondre à l'invitation du ministre des Transports à présenter des mémoires au comité parlementaire chargé d'étudier le nouvel accord bilatéral sur les services de transport aérien entre le Canada et les États-Unis.

La Chambre de commerce de Winnipeg pense depuis longtemps que les services réguliers de transport aérien entre le Canada et les États-Unis favorisent trop clairement les États-Unis dans un milieu toujours plus concurrentiel et global; elle est d'avis qu'il faut faire preuve de créativité pour répondre aux besoins d'aujourd'hui et à ceux de demain. On ne pourra y parvenir que grâce à des mesures qui fourniront aux principaux transporteurs aériens canadiens la souplesse nécessaire pour assurer des services dans un contexte de libre-échange, ce qui permettra d'offrir davantage de services transfrontières aux voyageurs tout en préservant les intérêts nationaux du Canada.

[*Text*]

I will give some background as to why the chamber has taken the positions it has. Dating back to 1928, Winnipeg has the oldest international airport in Canada; and in 1989 the Winnipeg International Airport handled 154,812 aircraft movements and 2,417,000 enplaned/deplaned passengers. With its expanded land holdings, a recently refurbished runway system, a newly expanded air terminal building, improved Canada and U.S. inspection services, and a new and totally modern area control centre offering air traffic services to the largest single block of Canadian air space adjoining the Canada–U.S. border, Winnipeg International Airport is one of the few major airports in Canada to have at its disposal excess capacity.

• 0905

This morning in *The Globe and Mail* there is an article rating airports across Canada, and they point out that the facilities at Winnipeg are certainly such that there is more capacity available. It is our view that we are well positioned to offer relief to the more congested centres elsewhere in Canada, but as well, and more importantly, to avail ourselves of the opportunities that would come with new bilateral transborder arrangements.

While the above pertains primarily to expanded growth in transborder passengers, Winnipeg, in its central geographic location and traditional role as a major transportation hub and distribution centre between Vancouver and Toronto, would offer the same advantages of excess capacity to expanded air cargo activities under improved transborder relationships.

As to open skies, the Winnipeg Chamber of Commerce is fully supportive of renegotiation of the Canada–U.S. Bilateral Air Agreement to accomplish an open skies arrangement. Central to successful negotiation is the correction of operational and policy inequities that Canadian carriers face vis–à–vis U.S. carriers. Achieving this will result in new competitive opportunities for Canadian carriers and improved levels of service for the flying public.

It is also important to recognize that as the Canada–U.S. Free Trade Agreement encourages more north–south travel, it is necessary to facilitate better north–south travel links. At the present time north–south travel is much inferior, in terms of cost and convenience, to east–west travel within Canada or within the U.S. To the extent that an open skies agreement fosters better north–south airline connections, opportunities that result from the Canada–U.S. Free Trade Agreement will be supported. Canadian industry will also be in a position to take advantage of other ventures, such as future integration with Mexico.

The Winnipeg Chamber of Commerce reviews the concept of open skies and cabotage as two separate and distinct negotiating issues and recommends that any consideration of the latter be deferred for a minimum of five years, during which period the results of the former, in what, due to present economic conditions, may be a temporarily adverse but risk–laden environment, are fully addressed. Moreover, cabotage of air transport should be considered as

[*Translation*]

Permettez–moi de vous expliquer pourquoi la Chambre de commerce a adopté cette position. Winnipeg compte le plus vieil aéroport international du Canada, aéroport qui a ouvert ses portes en 1928. En 1989, il y a eu à l'aéroport international de Winnipeg 154,812 mouvements d'avions, et quelque 2,417,000 passagers sont montés à bord ou ont descendu d'un avion à cet aéroport. Avec ses nouveaux terrains, un réseau de pistes récemment remises à neuf, une nouvelle aérogare, de meilleurs services d'inspection tant pour les voyageurs canadiens qu'américains, et un nouveau centre de contrôle moderne de la circulation aérienne pour le plus grand bloc d'espace aérien entre le Canada et les Etats–Unis, l'aéroport international de Winnipeg est un des rares grands aéroports du Canada qui ait une capacité excédentaire.

Ce matin, dans *The Globe and Mail*, on trouve un article qui classe les aéroports du Canada. On y signale que les installations de Winnipeg sont telles qu'il existe une capacité supplémentaire. Nous sommes d'avis que nous sommes en mesure d'offrir un soulagement aux centres plus occupés du pays. Chose encore plus importante, nous pensons aussi que nous devrions profiter des occasions qui seraient offertes par les nouvelles ententes bilatérales sur les services transfrontières.

Bien que cela touche principalement les services offerts à un nombre accru de passagers transfrontières, Winnipeg, compte tenu de son emplacement géographique central et de son rôle traditionnel comme carrefour de transport et centre de distribution entre Vancouver et Toronto, pourrait faire bénéficier le fret aérien des mêmes avantages qu'offre sa capacité excédentaire s'il y avait une nouvelle entente transfrontière.

Quant à l'ouverture de l'espace aérien, la Chambre de commerce de Winnipeg appuie sans réserve la renégociation de l'accord aérien bilatéral canado–américain. Pour que les négociations aboutissent, il faut corriger les écarts opérationnels et politiques qui désavantagent les transporteurs canadiens. Si on y parvient, les transporteurs canadiens auront de nouveaux défis à relever sur le plan de la concurrence et on offrira aux voyageurs de meilleurs services.

Il importe également de reconnaître que puisque l'Accord de libre–échange canado–américain encourage plus de déplacements du nord vers le sud, il faut améliorer les liaisons dans ce sens car elles sont actuellement inférieures, au point de vue coûts et commodité, aux services offerts d'est en ouest au Canada ou aux Etats–Unis. Si un accord sur l'ouverture de l'espace aérien permet d'assurer de meilleures liaisons aériennes nord–sud, les promesses de l'Accord de libre–échange canado–américain seront tenues. L'industrie canadienne sera également en mesure de profiter d'autres avantages, comme une intégration éventuelle avec le Mexique.

La Chambre de commerce de Winnipeg est d'avis que l'ouverture de l'espace aérien et le cabotage sont deux questions distinctes et recommande que toute étude du cabotage soit reportée pour au moins cinq ans. Pendant cette période, on pourra étudier l'impact de l'ouverture de l'espace aérien compte tenu de la conjoncture économique actuelle, dans un contexte temporairement négatif, à haut risque. De plus, le cabotage devrait être étudié dans le cadre d'une

[*Texte*]

part of a larger Canadian-U.S. negotiation which would include cabotage for other modes of transport—motor carrier and marine.

We have developed what we feel are guiding principles to the negotiations for the bilateral air services between the two countries, and I will turn it over to Sandy Hopkins to deal with those guiding principles and negotiations.

Mr. Sandy Hopkins (Chairman, Transportation Committee, Winnipeg Chamber of Commerce): The first item under guiding principles to negotiations is the phased approach to implementation of open skies. The Winnipeg Chamber of Commerce believes that an agreement of this magnitude should be phased in over a period of three years, with provision for review at appropriate stages. Further, a phased approach would allow for the immediate implementation of non-contentious items with time allotted for negotiations on sensitive issues such as access to gates at U.S. airports.

This approach would, in our opinion, provide the best testing ground for the basic principles of the agreement. Any anomalies or irritants surfacing from the execution of the agreement in Canada or the United States would become apparent within this three-year period. Most importantly, there would be a framework for resolution of these issues on an ongoing basis, without jeopardizing the successful portions of the agreement.

We recommend the first stage of implementation be the opening up of air service, including fifth freedom rights, between Canada and the U.S. Access by scheduled Canadian carriers from any points in Canada would be granted to any points in the U.S., and scheduled U.S. carriers would be granted reciprocal rights. This would bring the transborder air transport system in line with the transborder trucking system. The role of the National Transportation Agency would be as it is now for domestic flights: the assessment of a carrier's status as fit, willing, and able. This first stage of the agreement would sort out the effectiveness of the safeguards we shall discuss later, and it would allow the carriers themselves a period of time to assess market conditions and the nature of competition.

• 0910

We believe that the operation of the open skies portion of the agreement will help pave the way for a better understanding of cabotage which, if tabled at the beginning of the process, will be subject to conjecture as to impact. Five years' experience flying each other's skies will offer a better dimension and perspective on the cabotage issue. As mentioned previously, if the cabotage issue enjoys no resolution, the entire agreement is not then jeopardize.

Safeguards for Canadian carriers. We believe there are several necessary underpinnings to securing an open skies agreement that will not disadvantage our relatively smaller Canadians carriers.

[*Traduction*]

négociation plus large entre le Canada et les Etats-Unis qui porterait sur le cabotage pour d'autres modes de transport, terrestre et maritime entre autres.

Nous avons élaboré ce qui est à notre avis des principes directeurs pour les négociations sur les services de transport aérien entre les deux pays. Je demanderai maintenant à Sandy Hopkins de vous en parler.

M. Sandy Hopkins (président, Comité des transports, Chambre de commerce de Winnipeg): Le premier point sous la rubrique Principes directeurs des négociations, est la mise en application progressive de la politique sur l'ouverture de l'espace aérien. La Chambre de commerce de Winnipeg est d'avis qu'une entente de cette importance devrait être mise en application progressivement pendant trois ans, de façon à permettre un examen aux étapes appropriées. De plus, une mise en application par étapes faciliterait l'adoption immédiate des points non litigieux, ce qui permerttrait de consacrer du temps aux questions plus épineuses comme l'accès aux portes d'embarquement dans les aéroports américains.

À notre avis, cette façon de procéder nous permettrait de mieux évaluer les principes fondamentaux de l'entente. Toute anomalie ou problème découlant de l'application de l'accord au Canada et aux Etats-Unis ferait surface pendant ces trois premières années. De surcroît, ce qui est encore plus important, il existerait une structure qui permettrait de régler ces problèmes au fur et à mesure qu'ils se présenteraient, sans pour autant mettre en péril les parties positives de l'entente.

Nous recommandons que la première étape de cette entente soit l'ouverture de l'espace aérien, y compris l'octroi des droits de la cinquième liberté, entre le Canada et les Etats-Unis. Ainsi, les transporteurs canadiens à horaire fixe auraient accès à partir de n'importe quel point au Canada à n'importe quelle destination aux Etats-Unis, et les transporteurs américains auraient des droits réciproques. Le système de transport aérien transfrontière fonctionnerait ainsi comme le système de transport par camion transfrontière. Le rôle de l'Office national des transports serait le même que celui qu'il assume actuellement pour les vols intérieurs: déterminer si le transporteur est prêt, apte et disposé à offrir des services de transport aérien. Cette première étape de l'entente permettrait de déterminer l'efficacité des mesures de protection dont nous discuterons plus tard, et permettrait aux transporteurs d'avoir le temps d'évaluer les conditions du marché et la nature de la concurrence.

Nous croyons qu'en commençant d'abord par ouvrir l'espace aérien on comprendra mieux le cabotage, car si ce dernier était autorisé au tout début du processus, il serait difficile d'en déterminer l'incidence. Après avoir opéré dans l'espace aérien de l'autre pays pendant cinq ans, on saura mieux déterminer l'importance du cabotage. Comme nous l'avons déjà signalé, le fait qu'on n'arrive pas à s'entendre sur le cabotage ne devrait pas compromettre toute l'entente.

Mesures de protection pour les transporteurs canadiens. Nous croyons que diverses choses sont nécessaires dans le cadre d'une entente sur l'ouverture de l'espace aérien afin que les petits transporteurs aériens canadiens ne soient pas désavantagés.

[*Text*]

First, Canadian carriers will have to be assured of gate slot availability in the same way that Canadian airports will have to provide gates to U.S. carriers. Without this fundamental access the notion of open skies becomes academic. At the moment, control of gates in the U.S. is exercised by a variety of arrangements. Major American carriers increasingly enjoy fortress hub status at the largest U.S. airports. A monopolistic control of gates makes new entry difficult. Any agreement must provide either gate access directly, or at least a mechanism to allow fair and reasonable negotiation by Canadian carriers to take place.

There must be equality of provision of inspection services, customs, immigration, agriculture, health, etc., at airports on both sides of the border, as a second condition of agreement. The present arrangement of pre–clearance availability in Canada but not in the U.S. must be revisted for it provides considerable advantage to U.S. carriers at the moment.

For example, a transborder passenger pre–clearing U.S. Customs at a Canadian airport will deplane at the domestic arrivals area of the U.S. airport and will enjoy greater convenience in making connections, particularly at conjested hub airports, than if arriving as an international passenger and having to clear U.S. Customs before making those connections.

Finally, there must be a harmonization of aircraft noise legislation between the two countries. The current U.S. legislation, which calls for the banning of all but stage three aircraft in the United States by 1998, will militate against Canadian carriers who will have to dedicate more of their scarce capital to re–engine or re–equip fleets. The larger American carriers will be in a better position to do so. As an ancillary issue, the laxer Canadian laws would allow U.S. carriers to sell their non–complying aircraft which could end up on Canadian routes, thus transplanting their problem to us.

This agreement may have to recognize the competitive disadvantage that Canadian carriers face, and reflect some degree of safety net during the first year or two of implementation, whether by decreed market share quotas or some other mechanism. This safeguard could be phased out through the review mechanism subsumed by the three–year implementation period.

Risks and implications. Whenever an agreement of such scope is constituted, there is always an element of risk involved for both parties. We believe that this risk is greater for the Canadian carriers involved, and that vigilance in country–to–country and carrier–to–carrier negotiations must be observed. These risks are beyond those issues discussed as a safeguard needed as a baseline to any open skies agreement.

[*Translation*]

Tout d'abord, les transporteurs canadiens devront être assurés de pouvoir disposer de créneaux dans les aéroports américains et les transporteurs américains devront obtenir la réciprocité. Sans cet accès fondamental il ne sert à rien de parler d'ouverture de l'espace aérien. Actuellement, le contrôle des postes de stationnement aux Etats–Unis est assuré par diverses ententes. Les grands transporteurs américains dominent de plus en plus les postes d'embarquement aux grands aéroports américains. Un monopole exercé sur ces créneaux rend l'accès pour les nouveaux transporteurs assez difficile. Toute entente doit fournir un accès direct à ces créneaux ou elle doit tout au moins prévoir un mécanisme pour assurer des négociations justes et raisonnables par les transporteurs canadiens.

Deuxièmement, on doit offrir des deux côtés de la frontière des services égaux d'inspection, de douane, d'immigration, d'agriculture et de santé aux aéroports. L'entente actuelle sur le prédédouanement qui est offert au Canada mais pas aux Etats–Unis doit être réexaminée car cette façon de faire confère des avantages importants aux transporteurs américains.

Par exemple, un passager qui passe les douanes américaines à un aéroport canadien débarquera à la section des arrivées du service intérieur aux Etats–Unis et pourra plus facilement attraper un autre vol s'il le désire, particulièrement dans les aéroports carrefours très occupés. Il aura la tâche plus facile que s'il arrive comme passager international et qu'il doit franchir les douanes américaines avant de prendre un autre vol.

Enfin, il faut assurer une harmonisation des lois sur le bruit causé par les avions entre les deux pays. La loi américaine actuelle qui prévoit l'usage exclusif d'appareils de troisième étape aux Etats–Unis d'ici 1998 nuira aux transporteurs canadiens qui devront consacrer une plus grande partie de leurs maigres ressources financières à l'achat de nouveaux moteurs ou de nouveau matériel. Les gros transporteurs américains seront mieux en mesure de le faire. De toute façon, les lois canadiennes plus laxistes permettront aux transporteurs américains de vendre leurs avions qui ne respectent pas les nouvelles mesures au Canada, ce qui permettra aux Américains de nous refiler leur problème.

Cette entente devra peut–être reconnaître le désavantage concurrentiel des transporteurs canadiens, et prévoir un genre de filet de sécurité pendant la première ou la deuxième année de la mise en application, soit en établissant des contingents de partage du marché ou grâce à d'autres mécanismes. Cette mesure de protection pourrait être éliminée progressivement grâce au mécanisme d'examen prévu pendant la période de mise en application de trois ans.

Risques et répercussions. Dès que l'on prévoit une entente d'une telle ampleur, il y a toujours des risques pour les signataires. Nous croyons que les risques sont plus importants pour les transporteurs canadiens, et qu'il faudra faire preuve de vigilance lors des négociations entre les pays ou entre les transporteurs. Ces risques viennent s'ajouter à ceux dont on a discuté lorsqu'on proposait des mesures de protection qui devraient sous–tendre toute entente sur l'ouverture de l'espace aérien.

[*Texte*]

Canadian carriers may have to form strategic alliances to ensure that they have access to airport airline facilities needed to carry out operations effectively. These facilities and services range from co-chairing and inter-lining agreements to agreements on provision of ground handling, flight catering and baggage services. The setting up of independent operations in major U.S. airports where none now exist could be prohibitively expensive.

There is a perception that Canadian carriers are not on a level playing field in terms of depreciation schedules, tax treatments, leverage financing schemes, labour costs and fuel taxation. The competitive disadvantages to Canadian air carriers need to be researched, and where discrepancies exist that are a function of government regulation or taxation, new policies should be examined.

Fleet size favours American carriers in competition over popular routes. Capital for new aircraft is a critical factor for Canadian carriers to consider if they want to penetrate markets with sufficient seat availability. Timing of this initiative poses significant risk. With recessionary pressures reducing propensity to travel, load factors are going down and there is not much room for pricing strategies that will eat into already diminished profit margins. Canadian carriers, now less healthy than several American carriers, are nonetheless not in the same financial league as such large U.S. carriers as American, United and Delta, all of which could conceivable ride out these difficult economic times.

• 0915

All of this is not say that Canadian carriers are disadvantaged in every respect. They are not. Canadian carriers pride themselves on levels of service, and this factor could give initial headway to Air Canada or Canadian in market penetration.

Canadian carriers are also very used to flying the long, thin routes occasioned by our geography and smaller population base. This could provide an operational advantage in the early stages of an open skies agreement. Nevertheless, the U.S. carriers would not be expected to be static during this period, and they would obviously have response postures in mind.

The overall implication of these risks is the continued survival of either major Canadian carrier. This is why we believe the terms of an open skies agreement must be carefully crafted to give our carriers an equal opportunity.

In conclusion, the Winnipeg Chamber of Commerce contends that there must be a renegotiation of the Canada-U.S. bilateral agreement. We further submit that an open skies agreement is desirable provided that the operational and policy inequities are corrected to place both parties on relatively even footing.

[*Traduction*]

Les transporteurs aériens devront peut-être former des alliances stratégiques afin de s'assurer qu'ils auront accès aux installations aéroportuaires afin de poursuivre leurs activités de façon efficace. Ces installations et services vont d'ententes de coprésidence et d'ententes entre lignes aériennes à des ententes sur la fourniture de services de manutention au sol, de repas dans les avions et de manutention des bagages. L'établissement d'activités indépendantes dans les grands aéroports américains où il n'existe aucun service du genre actuellement pourrait être très dispendieux.

Tout semble indiquer que les transporteurs canadiens ne sont pas sur un pied d'égalité avec les transporteurs américains pour ce qui est des programmes d'amortissement, du traitement fiscal, des programmes de financement, des coûts de la main-d'oeuvre et des taxes sur le carburant. Il faut recenser les désavantages concurrentiels des transporteurs aériens canadiens et en cas d'inéquités dont le gouvernement est responsable en raison de ses politiques fiscales ou de ses règlements, il faudrait envisager l'adoption de nouvelles politiques.

Compte tenu du nombre d'avions dont ils disposent, les transporteurs américains sont avantagés lorsqu'ils veulent desservir les circuits populaires. Le capital nécessaire pour l'achat de nouveaux avions est un facteur critique pour les transporteurs canadiens qui veulent pénétrer des marchés et offrir un nombre suffisant de sièges. Savoir quand il faut prendre cette initiative présente de graves risques. Puisque les pressions récessionnistes dissuadent souvent les gens de voyager, les coefficients de charge seront à la baisse et les politiques d'établissement des prix entraîneront une diminution des marges de profits qui étaient déjà assez réduites. Les transporteurs canadiens, qui sont en moins bonne position financière que nombre de transporteurs américains, ne peuvent cependant pas rivaliser avec des grands transporteurs américains comme American, United et Delta, qui pourraient sans trop de problèmes surmonter les difficultés financières actuelles.

Tout cela ne signifie pas que les transporteurs canadiens sont défavorisés à tous égards. C'est faux. Ils sont fiers de la qualité de leurs services, ce qui pourrait avantager au départ Air Canada ou Canadien lorsqu'elles tenteront de pénétrer le marché.

De plus, les transporteurs canadiens sont habitués à emprunter les corridors longs et étroits qu'imposent notre géographie et notre population moins nombreuse. Dans les premiers temps d'un accord entre les deux pays, ce serait un avantage opérationnel. Il ne faut toutefois pas s'attendre à ce que les transporteurs américains restent les bras croisés; ils auront sûrement préparé leur riposte.

Tous ces risques pourraient mettre en péril l'une ou l'autre des grandes lignes aériennes du Canada. C'est pourquoi nous croyons que les clauses d'un accord sur l'ouverture de l'espace aérien doivent être soigneusement rédigés en vue d'accorder à nos transporteurs des chances égales.

En terminant, la Chambre de commerce de Winnipeg croit qu'il faut renégocier l'accord bilatéral Canada-Etats-Unis. Nous croyons également qu'un accord sur l'ouverture de l'espace aérien est souhaitable à condition de placer les deux parties sur un pied d'égalité en redressant les déséquilibres tant au chapitre des opérations que de la réglementation.

[*Text*]

In light of the critical nature of this agreement, we also recommend that the cabotage issue not be part of this agreement and that it be negotiated separately in conjunction with a broader, multimodal transportation agreement. Thank you.

Mr. Walker (Winnipeg North Centre): Before I arrived did you address what specific markets in the United States you are interested in in the agreement, what cities you are particularly targeting?

Mr. Hopkins: We have not addressed specific cities. We are favouring the concept of open skies completely. We are just suggesting that some cautionary situations should be examined. Consequently, we are recommending a three-year implementation period, that cabotage be set aside and that the bumps on the playing field, so to speak, are levelled out to allow the Canadian carriers to compete. But we have not addressed specific routes that should be ordered in some manner. We believe market conditions should drive which routes are chosen.

Mr. Walker: What is your feeling as to how that affects the status of the two carriers serving Winnipeg east-west? Do you have any sense from talking to these people?

Mr. Hopkins: If you would like our view on it rather than theirs, we would be prepared to give you that.

Mr. Walker: I assume you have consulted on this as a response to several things in your business groups, the companies, the industry, and so forth?

Mr. Hopkins: Yes, a large group within the chamber has addressed this particular issue. If the inequities the Canadian carriers face today—and they are in part taxation issues, in part policy issues, and in part operational issues, there is a variety of them that are separate and distinct from the bilateral agreement itself—if those concerns can be adequately addressed, and then the issues within the agreement, such as landing slots and gates, can be negotiated in some equitable manner, then we do not have a concern regarding the Canadian carriers' ability to compete. We feel that the level of service they offer consistently, the quality of the aircraft, the quality of their maintenance programs, and the quality of their in-cabin service will allow them to compete very favourably.

The difficulties they face are external to the service they offer and are imposed on them by a variety of legislative fiats. We believe that if those are corrected then the Canadian carriers are in a fine position to compete.

Mr. Walker: One of the important issues facing the industry is capitalization. It seems to me that one of the considerations we have to do in Winnipeg is also to protect, at the same time, in negotiations the quality of air service being provided to us in the midwest or the area between Thunder Bay and Calgary. It seems that a lot of our business community have really noticed the declining ability on their part to get around on good aircraft to service those markets.

When people talk about national markets now, you have to make sure that Winnipeg is considered to be part of that national market. In going for a really good system with better access for the Winnipeg business community into the

[*Translation*]

Comme c'est un accord critique, nous recommandons également que la question du cabotage soit négociée séparément dans le cadre d'un autre accord plus vaste concernant les divers modes de transport. Je vous remercie.

M. Walker (Winnipeg-Nord-Centre): Avez-vous dit avant que j'arrive quels marchés américains vous voudriez voir figurer dans l'accord et quelles villes vous visiez plus particulièrement?

M. Hopkins: Je n'ai pas nommé de villes. Nous sommes pour le principe de l'ouverture complète de l'espace aérien. Par conséquent, nous recommandons que la mise en vigueur s'échelonne sur trois ans, que le cabotage soit laissé de côté et que les inégalités soient aplanies afin de permettre aux transporteurs canadiens d'être compétitifs. Nous n'avons toutefois pas demandé de routes en particulier car nous croyons que ce sont les conditions du marché qui les dicteront.

M. Walker: Quel effet croyez-vous que aura sur les deux transporteurs qui desservent Winnipeg vers l'est et vers l'ouest? En avez-vous discuté avec eux?

M. Hopkins: Nous pouvons vous faire part de notre opinion mais pas de la leur.

M. Walker: Je présume que vous avez consulté vos membres, des entreprises, l'industrie, etc.?

M. Hopkins: Oui, un groupe assez important au sein de la Chambre de commerce s'est penché sur la question. Si les inégalités auxquelles font face actuellement les transporteurs canadiens—en ce qui concerne la fiscalité, la réglementation, les opérations, divers sujets en fait qui ne font pas partie de l'accord bilatéral—sont compensés comme il faut, et si on peut négocier équitablement le contenu de l'accord, notamment les créneaux et aires de stationnement, alors la compétitivité des transporteurs canadiens ne fera aucun doute. Ils seront concurrentiels grâce à leur service toujours de qualité: bons appareils, bons programmes d'entretien et excellent service à bord.

Leurs difficultés n'ont rien à voir avec le service; elles découlent de leurs diverses obligations légales. Si la situation est corrigée, nous croyons que les transporteurs canadiens seront bien placés pour être concurrentiels.

M. Walker: Le problème de la capitalisation est important. J'ai l'impression que Winnipeg doit aussi négocier en protégeant la qualité du service aérien qui nous est offert dans le midwest et dans la région qui s'étend de Thunder Bay à Calgary. Beaucoup de gens d'affaires ont constaté qu'ils pouvaient de moins en moins se rendre à certains endroits à bord de bons appareils.

On parle de marchés nationaux, mais il faut s'assurer que Winnipeg soit considérée comme en faisant partie. En optant pour un excellent système qui facilitera l'accès des marchés américains aux gens d'affaires de Winnipeg, il faudrait établir

[*Texte*]

American markets, we also should have a Canadian system that protects the ability of our airlines here to give good jet service to these cities. Those of you who travel regularly will know that it is somewhat difficult for the business community to travel as it did at one time, even with the changing market conditions now.

• 0920

Do you have any comments? I am trying to relate the issue to the Canadian service in the west, the issue of capital, and the issue of how tremendous this transformation could be?

Mr. Elliott: What you have seen take place in Canada on your short-haul routes, which include any route between, say, 400 miles and less than 400 miles, is that a smaller aircraft has begun to be utilized. As we pointed out in our brief, a lot of the Canadian routes are thin. The jet service was being operated in those shorter routes and once deregulation occurred in Canada the aircraft became sized more for the markets. The airlines in Canada have shown some real initiative in sizing their fleets for the traffic.

Now, there may be some problems with frequency, and I have heard that comment before, as you may have. But if you are looking at the United States market out of Winnipeg, which entirely involves long-haul routes, you are not talking about any routes under. . .Minneapolis s an hour away, but everything else that would be reached from Winnipeg would require long-haul routes, and heavier equipment would therefore be needed, so you could not use the smaller equipment. So the service into the cities with which Winnipeg should be linked in the business arrangement beneath these bilaterals would involve heavy equipment, and I do not see any deterioration in the service to the public.

Mr. Walker: Do you see the chamber coming forward? If we get into negotiations with the United States, do you see the chamber becoming more precise in the communities that really want Winnipeg to be targetted, or not? Sooner or later you have to fly somewhere and we have to know where you want us to fly, is that not right?

Mr. Elliott: The chamber took a position a couple of years ago with respect to Denver, Colorado. Regrettably, that service is not here anymore, but there are definitely business links from Winnipeg, and Denver is a good example. If you look at the traffic figures, there is a definite link between various places in Florida and Winnipeg. That link involves the holiday travel market primarily, but there is a link and an interest between those cities. As this matures, yes, the chamber will define the routes that we feel are of business advantage as well as holiday advantage to this city.

Mr. Walker: Just to support your position, there is a tremendous disadvantage to the business community in the present structure. It drives people crazy trying to get into the markets and return and to do things within a day or two, so there is a real frustration that the committee should appreciate.

Mr. Elliott: That situation has occurred because of the major hubbing situation in the United States.

[*Traduction*]

en même temps un système canadien qui permette à nos lignes aériennes d'assurer à ces villes un bon service d'appareils à réaction. Ceux d'entre vous qui voyagez régulièrement savent qu'il est quelque fois difficile pour les gens d'affaires de se déplacer comme ils l'ont déjà fait, même si les conditions du marché sont en train de changer.

Qu'en pensez-vous? J'essaie d'établir un lien avec la question du service de Canadien dans l'Ouest, et la question du capital l'ampleur de la transformation.

M. Elliott: Ce qui s'est passé au Canada, c'est que pour les trajets courts, c'est-à-dire pour n'importe quel vol de 400 miles ou moins, on a commencé à utiliser des avions plus petits. Comme nous le soulignons dans notre mémoire, beaucoup d'itinéraires des Canadiens sont minces. Le service à réaction était utilisé pour ces trajets plus courts, mais à la suite de la déréglementation, on a adapté la taille des appareils au marché. Les lignes aériennes canadiennes ont effectivement pris l'initiative d'adapter la taille de leur flotte au nombre de leurs passagers.

J'ai déjà entendu parler de problèmes de fréquence, comme vous peut-être. Mais si on songe aux vols entre Winnipeg et les États-Unis, ce ne sont que de long trajets qui ne font pas moins. . . Minneapolis est à une heure de vol, mais toutes les autres destinations au départ de Winnipeg sont plus éloignées et nécessitent donc des appareils plus gros. Donc, les liaisons entre Winnipeg et les autres villes américaines que pourraient imposer les accords bilatéraux feraient appel à des gros porteurs et je ne pense pas que la population serait moins bien desservie.

M. Walker: La Chambre va-t-elle se manifester? Croyez-vous que, quand les négociations commenceront avec les États-Unis, la Chambre précisera les villes qui l'intéresse? Tôt ou tard, vous devrez bien vous rendre quelque part et nous voulons savoir où.

M. Elliott: La Chambre a demandé Denver, au Colorado, il y a quelques années. Malheureusement, cette liaison n'existe plus, mais il y a certainement d'autres villes qui ont des liens commerciaux avec Winnipeg. D'après les chiffres, il y a un lien très net entre Winnipeg et plusieurs villes de la Floride. Ces vols desservent surtout les vacanciers, mais on peut tout de même parler d'un lien et d'un intérêt. Quand les choses se préciseront, la Chambre déterminera les vols qu'elle juge les plus intéressants autant pour les gens d'affaires que pour les vacanciers.

M. Walker: Si j'ai bien compris, le monde des affaires est très défavorisé par la structure actuelle. Les gens ont énormément de mal à aller dans certaines villes et à en revenir en quelques jours seulement. C'est une source de frustrations que comprend bien le comité.

M. Elliott: Cela résulte de l'application du principe des aéroports plaques tournantes aux États-Unis.

[*Text*]

Mr. Walker: But my fear is that as our own position in the national economy changes we will not take all these factors into account to ensure that we look after ourselves east–west as well as north–south and are not innocent about it.

Mr. Elliott: That is the chamber's position at the moment.

Mr. Pagtakhan (Winnipeg North): I would like to welcome you and to offer my apologies for being slightly late.

In a nutshell, what is your understanding and definition of the phrase "open skies", which has been used in the media?

Mr. Hopkins: Our view of open skies is that it means the ability of air carriers from Canada to fly from any point in Canada to any point in the United States; similarly, for any American air carrier to fly from any point in the United States to any point in Canada.

Mr. Pagtakhan: So in a sense, would it be the free zone you were referring to in your brief?

Mr. Hopkins: Yes. We feel that market conditions should be the determining factor in deciding what routes are served and what city pairs have ongoing service. Traditionally, the city pairs have been negotiated by the airlines and by politicians and bureaucrats of both countries. We think market conditions are likely to be a better barometer of need than the previous mechanism that has been utilized.

But there are some cautions and concerns with an open skies arrangement. As we have pointed out in the brief, some of those concerns relate to the nature of the agreement itself, i.e., access and ability for the Canadian carriers to land in the U.S.. If they cannot get a gate at which put their plane down, open skies is irrelevant and means nothing. So that has to be addressed in an adequate fashion.

• 0925

There are a number of concerns that are outside of the agreement. The Canadian carriers simply carry costs that are higher than their U.S. counterparts, and they are in large part imposed costs. So the federal government and the provincial governments are going to have to come to grips with that.

The last thing we want to see happen to the airline industry is what happened to the trucking industry. When the border was opened to the trucking industry, those inequities were dismissed. They were not addressed adequately despite the concerns that were expressed by business groups across the country, and it has hurt the transborder trucking industry significantly.

We do not want to see a repeat of that mistake. That is why we have cautioned in the brief, and we continue to caution, that we have to address those particular problems prior to the opening of the border. However, we wholeheartedly support the opening of the border and the allowance of market conditions to determine the city pairs and the routes that will be flown.

Mr. Pagtakhan: Would the opening of the market conditions include in your chamber's position all types of services, including particularly industrial and agricultural operations that currently in the present arrangement would

[*Translation*]

M. Walker: Je crains qu'avec le changement de notre propre position dans la conjoncture énonomique nationale, nous ne tenions pas compte de tous les éléments qui pourraient nous assurer un service est–ouest aussi bien que nord–sud sans être naïf à cet égard.

M. Elliott: C'est la position actuelle de la Chambre.

M. Pagtakhan (Winnipeg–Nord): Je vous souhaite la bienvenue et vous prie de m'excuser d'être arrivé en retard.

Pouvez–vous nous exposer rapidement quelle est votre définition de l'expression «ciels ouverts» qu'utilisent les médias.

M. Hopkins: Selon nous, cela signifie que les transporteurs aériens canadiens pourront se rendre de n'importe quelle ville canadienne vers n'importe quelle ville américaine, et vice–versa pour les transporteurs américains.

M. Pagtakhan: Ce serait donc la sorte de zone franche dont vous parlez dans votre mémoire, n'est–ce pas?

M. Hopkins: Oui. Nous croyons que les conditions du marché devraient déterminer les villes à desservir et les liaisons permanentes. Traditionnellement, les liaisons étaient négociées par les lignes aériennes et par les hommes politiques et les bureaucrates des deux pays. Selon nous, les conditions du marché sont un bien meilleur indicateur des besoins que le mécanisme utilisé auparavant.

Il faut toutefois prendre certaines précautions avant de conclure un accord de ce genre qui pose certains problèmes. Comme nous l'avons dit dans le mémoire, il s'agit en particulier de la nature même de l'accord, c'est–à–dire la capacité des transporteurs canadiens d'atterrir aux États–Unis. Si on ne leur accorde pas de porte d'atterrissage, le concept des «ciels ouverts» ne signifie rien. Cette question doit donc être abordée comme il convient.

Il existe d'autres problèmes en dehors de l'accord lui–même. Les transporteurs canadiens par exemple, ont des frais d'exploitation supérieurs à ceux des transporteurs américains et ces frais leur sont, pour la plupart, imposés. Le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux devront en prendre conscience.

Nous ne voulons surtout pas qu'il arrive à l'industrie du transport aérien la même chose qu'à l'industrie du camionnage. Lorsqu'on a supprimé les barrières douanières pour le camionnage, on n'a pas voulu admettre ces inégalités. On a négligé la question en dépit des avertissements de bien des groupes d'affaires. L'industrie du camionnage transfrontières en a lourdement souffert.

Nous ne voulons pas que l'on répète la même erreur. Voilà pourquoi nous disons dans notre mémoire qu'il serait plus prudent de s'attaquer à ces problèmes avant d'ouvrir nos frontières. Nous sommes malgré tout tout à fait en faveur de l'ouverture des frontières et au fait de laisser les conditions du marché déterminer les liaisons et les trajets.

M. Pagtakhan: Devrait–on laisser le marché déterminer tous les services, notamment ceux qui sont offerts à l'industrie et à l'agriculture au sujet desquels il est prévu dans l'accord actuel que les transporteurs étrangers peuvent

[*Texte*]

allow foreign carriers to operate in Canada only if there is no Canadian carrier capable and interested in undertaking the work in question? I am referring to such things as geophysical surveys, firefighting, crop spraying, pipeline laying and other similar activities. Would you envision that to be completely open to the market?

Mr. Elliott: Really, what our brief addresses is the commercial scheduled and charter passenger service as well as cargo; the brief does not deal with geophysical surveys or firefighting at this time.

Mr. Pagtakhan: I am glad to hear that clarification. The other point I would like to raise would be about safety standards. We heard some submissions on these in Regina yesterday and I wonder if you have given these serious thought—I am sure it is a very important item in your mind—in terms of harmonization.

My question specifically is: from your appreciation, do we have equal quality standards, U.S. and Canada, and who should implement, who should have eventual control of these when there is an Open Skies agreement? Should Canada retain complete sovereignty over the control of these standards, the implementation of them in Canada? This is the view I would like to take personally.

Mr. Elliott: Basically, the safety standards in the industry from aircraft and airlines, air traffic, are not that much different between the two countries at the present time. But my understanding is that internationally when you fly into another country you have to meet those standards, and the standards of safety are pretty well a sovereign right. They are quite closely linked between Canada and the United States. As an example, our traffic system links with the United States' air traffic system, so there are very much commonalities between the two systems. But as far as safety is concerned, there is no question that the Winnipeg Chamber of Commerce position is that it has to be the highest safety standard and therefore we would support that the Canadian safety standards would have to apply, at this time anyway.

Mr. Hopkins: We have said in the brief that the National Transportation Agency would be as it is now for domestic flights; that is, to assess carriers fit, willing and able status. So we see the role of the National Transportation Agency in these international flights as they are today in the domestic flights.

Mr. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Gentlemen, I want to thank you for appearing before us this morning and for your very comprehensive brief. It never ceases to amaze me how every witness has come up with yet another definition of open skies and another example as to why that phraseology perhaps was not a very wise one.

Because of that difference of definition we have from everybody, I want to make sure I understand what you mean by reciprocal rights in terms of your definition of open skies. Let us say a Canadian company decided to fly Winnipeg-Houston, are you saying that an American carrier has the right to fly Houston-Winnipeg as opposed to Tampa-Winnipeg? Which is it?

[*Traduction*]

intervenir au Canada seulement si aucune entreprise canadienne n'est en mesure de faire ce genre de travail on disposée à le faire? Je songe par exemple aux levés géophysiques, à la lutte contre l'incendie, à l'épandage agricole, à la pose de pipelines, et ainsi de suite. Croyez-vous que ces services devraient être abandonnés aux forces du marché?

M. Elliott: En fait, notre mémoire traite surtout des services commerciaux réguliers et des vols nolisés ainsi que du fret et n'aborde pas pour le moment la question des levés géophysiques ou de la lutte contre les incendies.

M. Pagtakhan: Je suis heureux de la précision. J'aimerais maintenant parler de la question des normes de sécurité. À Regina, hier, nous avons entendu quelques mémoires là-dessus. Je me demande si vous avez sérieusement réfléchi—je suis certain que c'est très important pour vous—à l'harmonisation des normes.

Ma question est plus précisément, la suivante à votre avis, les normes de sécurité sont-elles les mêmes au Canada et aux États-Unis et qui devrait en contrôler l'application en cas d'un accord sur l'ouverture de l'espace aérien? Le Canada devrait-il continuer d'avoir le contrôle total de l'application des normes au Canada? C'est mon point de vue, quant à moi.

M. Elliott: Les normes de sécurité dans l'industrie du transport aérien sont à peu près les mêmes en ce moment autant pour les appareils que pour les compagnies et les passagers. Cependant, lorsqu'un transporteur se rend dans un autre pays, il doit se conformer aux normes de ce pays puisque leur application est un droit souverain. Les normes canadiennes sont très proches des normes américaines puisque, par exemple, notre système de circulation aérienne est relié au système américain. Les traits communs sont donc assez nombreux. Quant à la sécurité même, il est évident que la Chambre de commerce de Winnipeg tient à ce que l'on ait les normes les plus élevées, c'est pourquoi nous pensons que les normes canadiennes doivent s'appliquer, du moins pour le moment.

M. Hopkins: Nous précisons dans le mémoire que l'Office national des transport devrait continuer de jouer son rôle à l'égard des vols intérieurs, c'est-à-dire d'évaluer que les transporteurs sont «prêts, aptes et disposés à». Nous pensons que l'Office devrait jouer le même rôle à l'égard des vols internationaux.

M. Angus (Thunder Bay—Atikokan): Messieurs, je vous remercie d'avoir comparu devant nous ce matin et de nous avoir présenté un mémoire aussi complet. Je suis toujours étonné de voir chaque nouveau témoin nous présenter une définition toujours différente de ce qu'est le concept des ciels ouverts. C'est bien la preuve que l'expression n'est sans doute pas très bien choisie.

Comme la définition varie d'une personne à l'autre, je veux m'assurer d'avoir bien compris ce que vous entendez par «droits réciproques». Supposons qu'une compagnie canadienne décide d'offrir un vol Winnipeg—Houston; croyez-vous qu'un transporteur américain aurait le droit d'offrir un vol Houston—Winnipeg au lieu de Tampa—Winnipeg, par exemple?

[*Text*]

• 0930

Mr. Hopkins: To reiterate, we feel that any Canadian carrier can fly from any point in Canada to any point in the U.S., and that any American carrier can fly from any point in the U.S. to any point in Canada. So to answer your question specifically, the American carrier can do whichever of the two he chooses.

Mr. Angus: So it is not route specific in terms of the reciprocity?

Mr. Hopkins: No, it is market driven, after the inequities have been addressed.

Mr. Angus: And the inequities deal with gates and slots.

Mr. Hopkins: There are inequities within the agreement itself, i.e. gates and slots, etc., and inequities outside the agreement such as the taxation issue, depreciation schedules, fuel costs and a host of other costs that Canadian carriers bear in larger measure than do their American counterparts.

Mr. Angus: Some of those government-imposed costs are safety elements, and even though countries might adhere to the ICAO regulations, different governments have different approachs as to how they deal with and implement the regulations, in some cases making matters more expensive in Canada. Whether the safety or the economic regulations, are you suggesting that we should reduce ours to the American level, that the Americans must bring theirs up to ours, or that there should be a meeting in the middle?

Mr. Elliott: We certainly agree that the safety levels must be maintained. I am not quite sure what you are driving at. The safety levels are a cost. Can you tell me specifically what you mean?

Mr. Angus: For the last couple of years the Government of Canada has interpreted the crash fire rescue requirements of ICAO differently than the Americans have. The Americans have decided that "rescue" means more than having one fire fighter per piece of equipment, which is the Canadian definition. The Government of Canada is in the process of changing that, but that is an example of a situation where there was a less onerous requirement in Canada than there was at American airports.

Mr. Elliott: That is correct. At the larger American airports there was a more onerous requirement and they did have more people on their crews. However, one of the things that led to that was the fact that fire crews at American airports also have a structural commitment. Their crews were larger because of the structural commitment, but there was a cross-utilization factor allowed. However, as you pointed out, the Canadian government has looked at that particular policy and is now addressing it. Once that policy is addressed there will not be a real inequity between the two countries.

Mr. Angus: No, but you asked for an example, and that is one. Which is it? Is it down to theirs, up to ours or somewhere in the middle? Or will it depend on item by item?

[*Translation*]

M. Hopkins: Comme nous l'avons déjà dit, nous croyons que n'importe quel transporteur canadien devrait pouvoir offrir un vol à partir de n'importe quelle ville canadienne à destination de n'importe quelle ville américaine, et vice-versa pour n'importe quel transporteur américain. Je répondrai à votre question que le transporteur aérien sera libre de choisir ce qu'il préfère.

M. Angus: Vous ne parlez donc pas de réciprocité pour certains trajets en particulier?

M. Hopkins: Non, ce sera selon la demande, si on règle le problème des inégalités.

M. Angus: Du point de vue des portes et des créneaux.

M. Hopkins: L'accord lui-même comporte certaines inégalités au chapitre des portes et des créneaux, etc, mais il y en a d'autres aussi comme la fiscalité, les tableaux d'amortissement, le coût du carburant et bien d'autres coûts plus élevés pour les transporteurs canadiens que pour leurs équivalents américains.

M. Angus: Certains des coûts imposés par les gouvernements sont liés à la sécurité et même si les pays se conforment aux règlements de l'OACI, les gouvernements n'abordent pas tous les règlements et leur application de la même façon. Voilà pourquoi la sécurité est quelquefois plus chère au Canada. Qu'il s'agisse de sécurité ou d'économie, croyez-vous que l'on devrait réduire nos normes au niveau de celles des États-Unis, demander aux Américains d'adopter les notres, ou de trouver un compromis?

M. Elliott: Bien entendu, il n'est pas question d'abaisser nos normes de sécurité. Je ne sais pas très bien où vous voulez en venir. Le respect des normes de sécurité entraîne des coûts. Que voulez-vous dire au juste?

M. Angus: Depuis deux ans environ, le gouvernement du Canada interprète différemment des Américains les exigences de l'OACI concernant le sauvetage et l'extinction des incendies d'aéronefs. Pour les Américains, «sauvetage» signifie davantage que la présence d'un pompier par pièce d'équipement, ce qui est la définition retenue au Canada. Le gouvernement fédéral est en train d'apporter des modifications, mais voilà bien un exemple d'une exigence moins onéreuse au Canada qu'aux Etats-Unis.

M. Elliott: Vous avez raison. Dans les grands aéroports américains, le respect du règlement coûtait plus cher parce que les équipes étaient plus nombreuses. Mais on en est arrivé là parce que les équipes de lutte contre les incendies dans les aéroports américains ont des obligations structurelles. Les équipes étaient donc plus nombreuses, c'est vrai, mais c'est parce qu'elles devaient offrir plusieurs services. De toute façon, comme vous l'avez dit, le gouvernement canadien a étudié cette politique et est en train d'apporter des changements. Une fois cela fait, ce sera à peu près la même chose dans les deux pays.

M. Angus: Peut-être, mais vous m'avez demandé un exemple, et en voilà un. Alors, que doit-on choisir: leurs normes, les nôtres ou des normes intermédiaires? Devra-t-on négocier au cas par cas?

[*Texte*]

Mr. Hopkins: Interestingly, the example you gave was one in reverse. Frankly, this is the first time we have heard that issue raised or seen it in any of the documentation that has been brought forward by any of the airlines or the other interested parties. This leads me to suspect that the total cost difference is probably insubstantial, otherwise someone else would have raised the issue. The airlines themselves would certainly have raised that particular flag.

If the other inequities are addressed and the only difference is a higher cost for a higher safety standard in Canada, I would venture to say that we would support maintaining the safety standard we have here. The cost difference is likely not substantial.

Mr. Angus: Let me move into another area, a mixture of the pre-clearance provisions and what we have been calling the mirror image—in fact, it would apply under your proposal—where an American carrier could decide to fly Montreal-Chicago-Vancouver, create a sterile customs zone at the Chicago airport, and using their dominance in the marketplace—I am thinking of one of the U.S. majors—skim off east-west Canadian traffic, doing for air what has happened with the automobile. Also, residents of Quebec and southern Ontario are entering the United States through Windsor or Niagara, driving across the United States and then back into Canada because of gas prices, accommodation costs, etc. Are you not worried, as the Winnipeg Chamber of Commerce, that under that kind of scenario Winnipeg will actually be a net loser in terms of traffic that currently stops at the Winnipeg International Airport before proceeding onward?

• 0935

Mr. Elliott: In the scenario you quote, I presume you are saying the passenger would be pre-cleared at Montreal. Basically, they are domestic passengers through the U.S. system and back into Vancouver where there would have to be a post-clearance by Canadian officials. Is that correct?

Mr. Angus: It is conceivable that it could be set up in such a way that if they have never touched American land, they would be treated solely as domestic passengers.

Mr. Elliott: We talked about safeguards. We also talked very plainly about market forces. If you allow a customs island, if you want to use that word, some place in the United States system, that would be a very definite disadvantage. But I would hope that when the negotiators from Canada are dealing with this, it would be one of the situations they would deal with. I realize it is hard to think of all the situations at one time, but that is a very definite possibility and something that should be looked at very carefully.

Mr. Angus: You say very clearly in your brief that you do not want cabotage as part of this package; you want it dealt with afterwards. One of the suggestions that has been made is that we need a form of online cabotage. For example, a Canadian carrier may want to fly Winnipeg-Dallas-Houston and have the ability to pick up passengers in Dallas and move them to Houston. Do you have any thoughts on the appropriateness of that?

[*Traduction*]

M. Hopkins: L'exemple que vous avez donné est intéressant car, franchement, c'est la première fois que le problème est soulevé. Il n'en a jamais été question dans aucun des documents que les intéressés ont présentés. J'en déduirais donc que la différence de coûts doit être insignifiante, si non quelqu'un en aurait sûrement parlé. Les compagnies aériennes elles-mêmes l'auraient signalé.

Si on fait disparaître les autres inégalités et que la seule différence qui subsiste, c'est celui des coûts plus élevés attribuables à la supériorité des normes canadiennes de sécurité, je me risque à dire que nous serions favorables au maintien de ces normes supérieures. La différence de coût serait sans doute négligeable.

M. Angus: Je passe à un autre domaine, celui du prédédouanement ou de la symétrie. Un transporteur américain pourrait bien décider d'offrir un vol Montréal—Chicago—Vancouver, en créant une zone stérile à l'aéroport de Chicago et profiter de sa domination du marché pour récupérer une bonne partie du trafic canadien est-ouest; autrement dit faire pour l'avion ce qu'a été fait pour l'automobile. Des résidents du Québec et du sud de l'Ontario empruntent les routes américaines pour se rendre ailleurs au Canada, en passant par Windsor ou par Niagara, car l'essence, le logement, etc. coûtent moins cher. La Chambre de commerce de Winnipeg ne craint-elle pas que la même chose se répète et que l'aéroport international de Winnipeg ne perde une partie du trafic qui passe actuellement par là?

M. Elliott: Vous voulez sans doute dire que les passagers seraient prédédouanés à Montréal. Ce serait en fait des passagers se rendant d'un point du Canada à un autre, en passant par les États-Unis; ils feraient une déclaration aux douanes canadiennes en arrivant à Vancouver, par exemple. C'est bien cela?

M. Angus: Il se pourrait même que s'ils ne mettent jamais le pied en sol américain, ils soient considérés comme des passagers de vols intérieurs.

M. Elliott: Nous avons parlé de garanties et aussi des forces du marché. Si vous autorisez la création d'un îlot douanier quelque part sur un itinéraire américain, nous serions très nettement désavantagés. J'espère que quand les négociateurs canadiens en arriveront-là, ils penseront à cette possibilité. Il est difficile d'imaginer à l'avance tout ce qui pourrait arriver, mais votre exemple est une possibilité bien réelle qu'il faudra examiner attentivement.

M. Angus: Vous dites clairement dans votre mémoire que le cabotage ne devrait pas faire partie de cet accord. Il devrait être négocié par la suite. Certains ont suggéré que le cabotage soit autorisé aux escales. Par exemple, si un transporteur canadien offre un vol Winnipeg-Dallas-Houston, il devrait être autorisé à prendre des passagers à Dallas pour les amener à Houston. Croyez-vous que ce serait souhaitable?

[*Text*]

Mr. Hopkins: As soon as you enter into that arrangement, you are back to route-specific negotiation, which we do not favour. Consequently, this limited form of cabotage, if that is the appropriate way to describe it, is not something we think is appropriate at this juncture.

The cabotage issue, frankly, is going to muddy the waters of opening the border, as it has in past negotiations for the last decade or more. That is the issue that caused the bilateral negotiations to break down in 1985. We think it is appropriate to get it off the table now. Let us gain some experience in an open skies arrangement, flying each other's skies, where we can gather some real-life data rather than speculate on what might occur, and sit down five years after the agreement is in place and take a look at the various forms of cabotage, whether they be limited, on line or the various other descriptions of it, or a full cabotage arrangement.

As we have pointed out in the brief, it is difficult for us to envision cabotage in only one transportation mode. Opening the border to the airlines simply allows the air mode to catch up to the trucking mode. We think there is some value in having some consistency in the various modes. We have some difficulty with cabotage in one mode only and not in the others.

Mr. Angus: Even though you pointed out in your presentation that you were not really happy with what has happened to the trucking industry?

Mr. Hopkins: We pointed out that the concerns that were raised prior to opening the border were not addressed, and for God's sake, do not do it again.

Mr. Angus: Hear, hear. Thank you, gentlemen.

Mr. Schneider (Regina—Wascana): Welcome, gentlemen. I speak from my own perspective when I look at your brief, but I would think that with the exception of maybe one or two items and maybe one or two items we would care to add, this is essentially what we have been able to pick up across western Canada and may well form the essence of our report. It is that conclusive, and I thank you for it.

My first question deals with a clarification. You mentioned the fact that the existing agreement seems to favour our neighbours to the south. We have heard that statement several times before but have been unable to get anyone to define any points where you might highlight favouritism shown to the U.S. rather than Canada. I wonder if you are in a position to do that.

• 0940

Mr. Elliott: There is a total of 74 routes. Some 45 of those are U.S. carriers, and 29 are Canadian carriers. That is the information we get when we are looking at routes. We felt that was definitely a favouring factor. There are, I believe, 121 destinations served; 24 by Canadians and 97 by U.S. carriers.

Mr. Hopkins: Something in the order of 65%—please forgive me if I am a point or two off—of all scheduled international passengers are carried by American carriers, the other 35% by Canadian carriers. When you get into the charter market the Canadian carriers absolutely dominate. Canadian carriers carry 96% of all of the charter passengers moving between the two countries, so there is some balancing, if you will, if you add the charter and the

[*Translation*]

M. Hopkins: Dès que l'on fait une telle proposition, on est obligé de négocier itinéraire par itinéraire, ce à quoi nous nous opposons. Par conséquent, ce cabotage limité, si vous voulez l'appeler ainsi, ne serait pas souhaitable pour le moment.

Franchement, la question du cabotage va brouiller les cartes, comme cela s'est produit lors des négociations des 10 dernières années, et même avant. C'est la cause de l'échec des négociations bilatérales de 1985. Cela ne devrait plus être sur le tapis. Commençons par voir ce qui arrivera à la suite de l'ouverture des espaces aériens, et cinq ans après la conclusion de l'accord, fort de notre vécu, nous pourrons examiner les diverses formules de cabotage possibles, qu'il soit limité, aux escales ou toute autre forme apparentée ou un cabotage complet.

Comme nous le soulignons dans notre mémoire, nous ne pouvons pas imaginer le cabotage pour un seul mode de transport. Ouvrir la frontière aux transporteurs aériens permet simplement au mode de transport aérien de rattraper le camionnage. Nous croyons que les divers moyens de transport doivent être uniformes. Nous ne pensons pas que le cabotage doit être limité à un mode de transport.

M. Angus: Même si vous avez dit que vous n'étiez pas très heureux de ce qui s'était produit dans l'industrie du camionnage?

M. Hopkins: Ce que nous avons souligné, c'est que l'on n'a pas tenu compte des diverses inquiétudes qui avaient été exprimées avant l'ouverture des frontières. Par pitié, ne refaites pas la même erreur.

M. Angus: Très bien. Merci, messieurs.

M. Schneider (Regina—Wascana): Messieurs, bienvenue. Personnellement, je trouve qu'à deux ou trois exceptions près et avec un ou deux sujets en plus, votre mémoire correspond essentiellement à ce qu'on nous a dit un peu partout dans l'ouest du Canada. C'est probablement ce qu'on retrouvera dans notre rapport. C'est vraiment concluant et je vous en remercie.

Je voudrais d'abord faire une mise au point. Vous dites que l'accord actuel semble favoriser nos voisins du sud. Plusieurs l'ont affirmé avant vous, mais personne n'a réussi à nous en donner des exemples. Je me demande si vous le pourriez.

M. Elliott: Il y a au total 74 itinéraires dont 45 pour les transporteurs américains et 29 pour les transporteurs canadiens. Nous croyons que cela avantage nettement les Américains. Si je ne m'abuse, 121 destinations sont desservies, 24 par les Canadiens et 97 par les Américains.

M. Hopkins: Autrement dit, à quelques points près, 65 p. 100 de tous les passagers des vols internationaux réguliers utilisent les lignes aériennes américaines et le reste, les transporteurs canadiens. Quant aux vols nolisés, les transporteurs canadiens les dominent complètement puisqu'ils transportent 96 p. 100 de tous les passagers des vols nolisés entre les deux pays. On peut donc dire que les vols nolisés et les vols réguliers s'équilibrent, mais vous savez

[*Texte*]

scheduled together, but the scheduled, as you can appreciate, is a significantly larger portion of the overall market.

The American carriers have the right to compete in the charter market as the Canadians do but, for reasons that I do not understand, they simply have not exercised that particular option. On the scheduled routes, without question the Americans have been favoured in the bilateral process to date.

Mr. Schneider: It could be that the charter routes do not represent that much gravy.

Mr. Hopkins: That is right, they are relatively small.

Mr. Schneider: Your definition of open skies is the most liberal interpretation we have heard, and is likely the interpretation of the public when they hear "open skies". It does mean exactly what it says, I guess. Your definition of open skies is precisely that the 49th parallel disappears, with the exception of cabotage. Is that right?

Mr. Hopkins: That is correct. What I was going to say first is that the more liberal definition than ours includes cabotage, and this is one that some people have brought forward. We have chosen to separate the issues and simply address the transborder open skies issue.

Mr. Schneider: I am just saying that this might be Canadians' impression or their perception, but do you buy the argument that safety standards in the United States are substantially lower than in Canada? Do you think that the average air traveller should be concerned that there is a safety difference between flying the two skies?

Mr. Elliott: I definitely do not. The majority of the aircraft up to this point in time are manufactured in the United States. They are issued certificates of airworthiness in the United States, and then there is a requirement to have a certificate of air worthiness issued in Canada. There is very little difference in the construction end of the aircraft.

The maintenance standards carried out in both countries are very, very compatible. You will notice there are Canadian companies maintaining American aircraft in this country, and vice versa. Our aircraft also go down into the United States to be maintained. Regarding standards of maintenance for the carriers, I do not personally see that much difference between the two countries from a safety point of view.

Mr. Hopkins: As a corollary to that, if in fact the Americans safety standards were substantially below Canadian standards it would seem odd to me that the issue would only be raised now when a liberalization in some manner is being considered. It is not as if flights are not going back and forth today. It is not as if Canadians are not flying in American air space today and being carried by American carriers. So if in fact that was a legitimate concern I would have expected it would have been raised long before these deliberations.

Mr. Schneider: Is the Canadian air traveller a patriot? Will Canadians prefer to fly an aircraft flying the Canadian flag as opposed to an American aircraft, or is the travelling public's decision based on time and price?

Mr. Elliott: I would like to suggest it is based an awful lot on market. I personally have heard a lot of comments that in-cabin service in Canada is certainly superior to a lot of American airlines, and people like that. I think in many

[*Traduction*]

certainement que les vols réguliers occupent une part sensiblement plus importante du marché.

Les transporteurs américains ont le droit de faire concurrence aux Canadiens sur le marché des vols nolisés, mais pour des raisons que je ne m'explique pas, il ont choisi de ne pas le faire. Quant aux vols réguliers, les Américains ont jusqu'à présent été sans conteste favorisés par l'accord bilatéral.

M. Schneider: Les itinéraires des vols nolisés ne sont peut-être pas si intéressants que cela.

M. Hopkins: C'est vrai, ils sont relativement limités.

M. Schneider: Votre définition de ce qu'est l'ouverture des espaces aériens est la plus libérale que nous ayons entendue jusqu'à présent et s'apparente sans doute à celle de la population en général. Je présume que le sens est évident. Votre définition correspond à la disparition du 49^{e} parallèle, sauf pour le cabotage. C'est bien cela?

M. Hopkins: C'est exact. Je dirais d'abord qu'une définition plus libérale que la nôtre, c'est celle qui comprend justement le cabotage et certains l'ont avancé. Nous avons préféré faire du cabotage une question à part pour nous limiter à l'ouverture des frontières.

M. Schneider: Je voulais simplement dire que c'était sans doute la même perception que celle des Canadiens en général, mais croyez-vous vraiment que les normes de sécurité américaines sont considérablement inférieures aux normes canadiennes? Croyez-vous que le passager ordinaire s'inquiète de ses différences quand il prend l'avion?

M. Elliott: Certainement pas. De toute façon, la majorité des appareils sont fabriqués aux États-Unis. Ils reçoivent une attestation de navigabilité aux États-Unis et une autre au Canada. Il y a très peu de différence pour ce qui est de la construction de l'appareil.

Les normes d'entretien sont très semblables dans les deux pays. Vous pouvez même observer que les appareils américains sont entretenus par des sociétés canadiennes ici même, et vice-versa. Pour ce qui est des normes d'entretien chez les transporteurs, il n'y a pas tellement de différence du point de vue de la sécurité entre les deux pays.

M. Hopkins: En corollaire, si les normes de sécurité américaines étaient sensiblement inférieures aux normes canadiennes, il serait bien étrange de soulever la question maintenant au moment où l'on envisage une libéralisation. Il y a déjà des vols transfrontières. Les passagers canadiens volent déjà dans l'espace aérien américain à bord d'avions des lignes américaines. Si cette crainte était vraiment fondée, il aurait fallu en parler bien avant.

M. Schneider: Le passager canadien est-il patriotique? Préfère-t-il un avion arborant l'unifolié plutôt que le drapeau américain ou sa décision est-elle prise uniquement en fonction de l'horaire et des tarifs?

M. Elliott: Je dirais que cela dépend surtout du marché. J'ai personnellement entendu dire souvent que le service à bord des avions canadiens était nettement supérieur à celui des lignes américaines et les gens l'apprécient. Bien souvent,

[*Text*]

cases today it is market driven and it is access driven, as one of the other questioners indicated, in terms of access to the American business market. I am not sure how much patriotism there is when you get on the airplane.

• 0945

Mr. Hopkins: As a tag onto that, we have been unable to determine any hard statistics on these movements, but we would be delighted to know the number of Canadians who travel from Toronto to Buffalo, from Windsor to Detroit, from Winnipeg to Grand Forks and from Vancouver to Seattle in order to get on American air carriers to go to another point in the U.S. They do it for two reasons, as George has pointed out. Firstly, the cost is substantially less, and secondly, they have greater access and greater availability of flights.

There is an ongoing exodus to the U.S. of Canadian travellers who drive to the nearest U.S. airport and then get on an aircraft. We frankly hope that with a proper open skies arrangement, we can keep this half of the business here in Canada.

Mr. Schneider: We experienced this in Regina. The Regina–Minot highway is littered or occupied by Regina traffic.

My last question deals with maintenance. We have heard and expressed concern that if we were to move to greater liberalization of this bilateral arrangement, we are liable to see some of the maintenance jobs lost to south of the border. I am intrigued by the position this leaves us with. You said there is maintenance of American aircraft occurring in Canada. Are you able to give me a better feel for this?

Mr. Elliott: If you go out to the Winnipeg airport, you will see that Air Canada has American aircraft in its big maintenance facility out here on a pretty regular basis. I am not sure whether they still have the contract, but up until recently, they were doing all the heavy maintenance for Air Alaska. They have done conversions for different airlines such as New York Air and conversions of DC–9 equipment. Air Canada has been very active in the maintenance operations of American aircraft right here in this Winnipeg market.

Mr. Schneider: It is good to hear. If anything, such business should increase.

Mr. Hopkins: It is also our understanding that when the airlines tender their maintenance business—and this is in large part how they accomplish it—the geographical location of the maintenance facility is very much secondary to the ability to do the job and the cost to do the job. The dollars involved for maintenance of aircraft are so substantial relative to the positioning cost of getting the craft to the maintenance facility that location is very far down the list in terms of the criteria used to choose the supplier.

Mr. Schneider: In your submission, you made mention of the fact that you felt there was some need to harmonize noise requirements for aircraft. I cannot visualize a situation other than one in which the noise requirements would be more restrictive. I sense that the noise restrictions are greater in the United States than they are in Canada. Would this not place a burden upon the Canadian aviation industry it could ill–afford?

[*Translation*]

les gens prennent leur décision en fonction des tarifs et des possibilités. Comme l'a dit un autre député, cela dépend de l'accès au marché américain. Je ne suis pas certain que le patriotisme entre tellement en jeu quant on choisit un vol.

M. Hopkins: J'ajouterais que nous avons été incapables de trouver des statistiques concluantes à ce sujet, mais nous serions heureux de savoir combien de Canadiens partent de Toronto, Windsor, Winnipeg ou Vancouver pour se rendre à Buffalo, Détroit, Grand Forks ou Seattle afin d'y prendre un vol américain pour se rendre ailleurs aux États–Unis. On le fait pour deux raisons, comme l'a mentionné George. La première, c'est que le coût est nettement inférieur et la seconde, c'est que le choix des vols est beaucoup plus intéressant.

On constate un exode permanent de Canadiens qui se rendent en voiture jusqu'à l'aéroport américain le plus près de chez–eux pour y prendre un avion. Nous espérons que le futur accord nous permettra de récupérer ces passagers.

M. Schneider: C'est la même chose à Regina. L'autoroute Regina–Minot est encombré par les gens de Regina.

Ma dernière question porte sur l'entretien. On nous a dit, et nous sommes d'accord, que la libéralisation risquait de nous faire perdre des emplois dans les services d'entretien au profit des États–Unis. Ce qui m'intrigue, c'est que selon vous, l'entretien des appareils américains se fait au Canada. Pourriez–vous nous donner des précisions?

M. Elliott: Si vous vous rendez à l'aéroport de Winnipeg, vous y constaterez que dans le grand hangar d'Air Canada où se fait l'entretien, il y a régulièrement des avions américains. J'ignore si c'est toujours le cas, mais jusqu'à tout récemment, Air Canada faisait par contrat le grand entretien des appareils d'Air Alaska. C'est également Air Canada qui a fait des conversions pour plusieurs lignes aériennes américaines dont New York Air ainsi que des conversions de DC–9. Air Canada fait l'entretien de beaucoup d'appareils américains à Winnipeg même.

M. Schneider: Cela fait plaisir à entendre ce genre de choses et devrait se développer.

M. Hopkins: Nous croyons comprendre que lorsque les compagnies aériennes lancent un appel d'offres pour l'entretien de leurs appareils—c'est généralement ainsi que l'on procède, l'emplacement des installations est tout à fait secondaire; l'important, c'est la capacité de faire le travail et le coût. L'entretien est si cher par rapport à ce qu'il en coûte pour amener un avion jusqu'aux installations d'entretien que l'emplacement vient très loin dans la liste des critères.

M. Schneider: Vous dites dans le mémoire qu'il faudrait harmoniser les exigences en ce qui concerne le niveau des décibels. Il me semble qu'on peut seulement resserrer ces exigences. Je crois qu'on est actuellement plus sévères aux États–Unis qu'au Canada. Cela n'imposerait–it pas un fardeau difficile à supporter à l'industrie canadienne de l'aviation?

[*Texte*]

Mr. Elliott: There have been some international agreements on re-engining of aircraft. This has been the major step towards reducing noise. The new generation of aircraft that are coming on the market, whether they are built in Europe or in the United States, are meeting those new requirements.

There is going to be a problem for carriers with some of the older aircraft and older-engined aircraft getting into some airports, particularly in the United States. However, we do have some very significant noise problems at Pearson and Vancouver, for example.

When we put this in the paper, our thoughts were that there should be some kind of base line or legislation for noise requirement, both in this country and in United States. Were it compatible, you would not be facing one situation at this airport and one situation at the other airport. This is a problem right in Canada. There is not uniform noise legislation across this country right now either.

Mr. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): I reiterate my colleagues' welcoming you here this morning and assisting us in coming up with recommendations for the negotiations that will start at the beginning of the new year. I have only three questions.

• 0950

I was unsure of your position on the pre-clearance. I am sure you are aware that this was negotiated in 1974, I think. In all the international airports in Canada we have this customs and immigration pre-clearance on airlines that are going to the United States. In that negotiating process the pre-clearance was supposed to be afforded to passengers in the United States coming to Canada. The Americans have chosen not to proceed with it.

I am still unsure whether the Canadian airlines like it or dislike it. I am getting the feelings that they dislike it but they do not want it taken away. You have some terms for that, but I will not use those. What are your thoughts on pre-clearance?

Mr. Hopkins: I suspect that the airlines viewa are not dissimilar to our view of pre-clearance, quite frankly—that we both like it and dislike it. We like it because it is a tremendous convenience for the traveller. We dislike it because the way it is currently structured it is a tremendous disadvantage for the Canadian carriers.

If there was equal pre-clearance in the United States and in Canada, it would allow Canadian carriers the opportunity to get U.S. passengers into the Canadian system with greater ease. It would improve the competitive situation. If the Americans, however, are not prepared to go to pre-clearance, then our suggestion is that you eliminate it in Canada. It is one of the many items that have to be addressed—and we mentioned some of the others a few moments ago. They have to equalized. There is noise legislation; there are pre-clearance issues. There is a host of items that have to be uniform both sides of the border to ensure no competitive advantage one way or the other.

[*Traduction*]

M. Elliott: Des accords internationaux ont été conclus au sujet de l'installation de nouveaux moteurs sur les aéronefs. Cela a permis de réduire le bruit. La nouvelle génération d'avions qu'arrivent sur le marché, qu'ils soient construits en Europe ou aux États-Unis, se conforme aux nouvelles exigences.

Les transporteurs qui utilisent des modèles plus anciens et des appareils dotés de vieux moteurs pourraient ne pas avoir le droit de ne pas se poser dans certains aéroports américains. Il y a de graves problèmes de bruit à Pearson et à Vancouver, notamment.

Lors de la rédaction du document, nous avons pensé qu'il faudrait établir un seuil ou légiférer en matière de bruit, au Canada aussi bien qu'aux États-Unis. Si les normes étaient uniformes, il n'y aurait pas de problèmes. Or, cela varie d'un aéroport à l'autre au Canada même où nous n'avons pas de repléments uniformes.

M. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon): Je veux moi aussi vous souhaiter la bienvenue ici ce matin et vous remercier de nous suggérer des recommandations en vue des négociations qui commenceront au début de l'an prochain. J'ai seulement trois questions à vous poser.

Je n'étais pas sûr de votre position au sujet du prédédouanement. Vous savez sûrement que cela a été négocié en 1974. On trouve dans tous les aéroports internationaux canadiens des douaniers et agents d'immigration américains qui interrogent tous les passagers à destination des États-Unis. Lors des négociations, on avait prévu que les passagers au départ des États-Unis à destination du Canada passeraient eux aussi la douane avant de partir. Les Américains ont choisi de ne pas le faire.

Je ne sais toujours pas si les lignes aériennes canadiennes en sont heureuses ou non. J'ai l'impression qu'elles n'y sont pas favorables, mais qu'elles préfèrent le statu quo. Vous, vous l'exprimez différemment. Que pensez-vous du prédédouanement?

M. Hopkins: Je crois que les compagnies aériennes sont du même avis que nous: il y a à la fois du pour et du contre. Nous sommes pour parce que c'est très pratique pour les passagers mais nous sommes contre parce que l'organisation actuelle du service défavorise nettement les transporteurs canadiens.

Si le prédédouanement se faisait aussi aux États-Unis, les transporteurs canadiens attireraient plus facilement les passagers américains. Cela améliorerait leur compétitivité. Toutefois, si les Américains ne sont pas disposés à autoriser le prédédouanement pour les transporteurs canadiens, nous proposons que le prédédouanement soit supprimé au Canada. C'est l'un des nombreux problèmes qu'il faut régler. Ils s'ajoutent à ceux que nous avons mentionnés un peu plus tôt. Il faut équilibrer les forces. Il y a le problème de la loi anti-bruit, la question du prédédouanement et une kyrielle d'autres conditions qui doivent être les mêmes des deux côtés de la frontière. Ainsi, personne n'aura d'avantages concurrentiels.

[*Text*]

At the present time the Canadian carriers are at a significant disadvantage. They recognize that, and I doubt they like that factor. On the other hand, it is a wonderful convenience for the traveller, and they hesitate to suggest withdrawing it.

Mr. Comuzzi: Pre–clearance facilities take up a lot of very valuable space in airports, and I am not so sure that the cost recovery on that rental space is what it should be. But we will perhaps determine that.

You said in your presentation that there was a tremendous unused capacity at the Winnipeg International Airport. You said that there was some report in *The Globe and Mail* today, which I have not had the opportunity to see. How much space? If my memory serves me correctly, you now do 35 or 40 landings a day; you move about two million passengers. A corollary of this is the cargo business you do. You did not address that issue, and I wish you would. But tell me how much unused space you have now at the Winnipeg International Airport.

Mr. Elliott: As you are aware, the terminal facilities were just completed through a renovation in the late 1980s. The building was redesigned for somewhere in excess of three million passengers, 3.1 or 3.2 million, and right now it is handling about 2.4 million. There is a lot of capacity as far as that is concerned.

The traffic on the runways is runs about 154,000 movements a year. The peak year for Winnipeg goes back to when the flying club was there, and it was about 250,000 movements. There is certainly space in there for movements without additional requirements on the field.

The other big plus for Winnipeg is that it has sufficient lands within its existing boundaries to build a parallel runway. Not too many airports have that ability available to them.

From a cargo point of view, good space is available on lands that at this point are prepared for development. On the west side of the airport, for example, where Air Canada's maintenance facility is, there is a 747–class taxi–way. So there is a lot of capacity available from a passenger handling, air traffic, and air cargo point of view at the airport.

Mr. Comuzzi: You do not feel that your infastructure, your air traffic controllers, your ability to de–ice and those necessary items, are under any kind of stress.

Mr. Elliott: Not at the present time.

• 0955

Mr. Comuzzi: I am having some difficulty in reconciling your position that you put forward today. Please correct me if I am wrong, but I understand you have said that given some of the preliminary requirements to a negotiated arrangement with the United States, such as access and slotting to different airports in the United States and coming to grips with some of the cost issues like the Canadian airlines have if they are going to compete with our American friends, such as the excise tax on fuel and the ability to lease aircraft in Canada rather than going offboard, and perhaps some other deficiencies that we impose as a government through certain legislative processes on the Canadian airlines, if we could

[*Translation*]

À l'heure actuelle, les transporteurs canadiens sont nettement défavorisés. Ils le savent et ils n'en sont pas très heureux. Par contre, c'est très pratique pour les passagers et on hésiterait certainement à proposer la suppression du service.

M. Comuzzi: Les services de prédédouanement occupent un espace très précieux dans les aéroports et je ne suis pas certain que le prix de location soit très intéressant. Nous chercherons à savoir.

Vous avez dit plus tôt que l'aéroport international de Winnipeg était largement sous utilisé. Vous avez parlé d'un reportage dans l'édition d'aujourd'hui du *Globe and Mail* que je n'ai pas eu le temps de voir. Quel est le taux de sous–utilisation? Si je ne m'abuse, il y a 35 ou 40 atterrissages par jour à Winnipeg et l'achalandage est de quelque 2 millions de passagers. Plus le fret. Vous n'en avez pas parlé. Pourriez–vous me dire quel est le taux de sous–utilisation de l'aéroport international de Winnipeg?

M. Elliott: Vous savez que l'aérogare a été rénové à la fin des années 80. On l'a repensé pour pouvoir accueillir plus de 3 millions de passagers, 3,1 ou 3,2 millions plus exactement, alors qu'il n'en accueille en ce moment que 2,4 millions. C'est beaucoup.

Il y a 154,000 mouvements d'avions par an sur les pistes. Les meilleures années de l'aéroport ont été celles où il y avait un club d'aviation. Il y avait alors 250,000 mouvements d'avions par année. On pourrait autoriser beaucoup plus de mouvements sans être obligé d'agrandir le terrain d'aviation.

L'autre avantage de Winnipeg, c'est de disposer de terrains assez grands, à l'intérieur de ses limites actuelles, pour construire une piste parallèle. Très peu d'aéroports ont cette possibilité.

Pour ce qui est du fret, il y a de la place sur des terrains qui sont maintenant prêts à être aménagés. Du côté ouest de l'aéroport, par exemple, là où se trouvent les services d'entretien d'Air Canada, il y a une voie de circulation assez grande pour un 747. L'aéroport a donc une capacité énorme pour ce qui est du volume des passagers, de la circulation aérienne et du fret.

M. Comuzzi: Vous ne croyez pas que l'infrastructure, les contrôleurs de la circulation aérienne, le service de dégivrage et les autres services nécessaires soient surchargés?

M. Elliott: Pas en ce moment.

M. Comuzzi: J'éprouve quelques difficultés à saisir la position que vous avez énoncée aujourd'hui. Corrigez–moi si j'ai tort, mais j'ai cru comprendre que si certaines conditions préalables étaient remplies—comme l'accès à l'espace aérien et l'obtention de créneaux en différents aéroports aux États–Unis—et si nous pouvions corriger certains problèmes liés à la question du prix de revient, problème auquel se trouve confrontées les compagnies aériennes canadiennes dans leur concurrence contre nos amis américains, de même que la taxe d'accise sur le carburant, la possibilité de louer des avions au Canada plutôt que de s'adresser ailleurs, sans compter les difficultés que nous vous imposons en tant que

[*Texte*]

correct those then you want the market to prevail and you want complete open skies. I think that is what you said. Am I correct up to that point? Yes?

On the other hand, you say that you want access to all airports and to all locations in Canada and the United States, and then you go one step further and say that you are not going to accept cabotage.

Given the principles you have enunciated in the first phase of my argument, to put such restrictions on allowing an airline either to go into Canada or to come into the United States, to restrict its ability to carry passengers anywhere they want, seems to be not consistent.

Mr. Hopkins: First of all, we did not say that we do not favour cabotage. We said put it on hold for five years. Let us gain some experience flying the transborder routes in a truly competitive environment, and that will provide us with some real-life data on which the cabotage negotiations can be based when they are initiated in five years' time. So that is our position on cabotage, and that position is driven in large part because of the recognition that cabotage is what has caused the transborder negotiations to founder on a number of occasions over the last decade.

The cabotage issue is one that is fraught with speculation, and we suggest that we gain some real-life experience to remove some of that speculation before it is negotiated. Let us get it off the table now so that we can open the border. The current bilateral agreement is so restrictive, negotiated in a time past, prior to deregulation of the air industry in both countries, that it is an economic hindrance to Canada. I suspect that it is an economic hindrance to many U.S. cities as well.

No more graphic example is required than the one we alluded to a few moments ago, those literally hundreds of thousands of Canadian passengers who are driving to American airports to get on an aircraft. That business should be right here in Canada. We would much sooner have those passengers at Winnipeg International Airport, parking their cars and buying those services and so forth, than have them going down to Grand Forks and doing that. The air agreement has caused that problem. It is the reason those people are going to the United States. So we see the current bilateral agreement as an economic burden. It has to be opened up significantly.

We are suggesting that market conditions should drive it once the inequities have been addressed, because if the inequities are not addressed then the Canadian carriers are going to get killed—plain and simple. So it has to be addressed. We cannot get into a situation in the air industry, as we have in the trucking industry, where the transborder business has shifted so dramatically to the U.S. carriers that if action is not taken in a reasonable period of time then the Canadian trucking companies will be excluded from the transborder market. We do not want to see that happen in the air industry.

[*Traduction*]

gouvernement, notamment en légiférant l'activité des compagnies aériennes canadiennes, donc si tout cela était réglé, vous souhaiteriez alors voir les forces du marché entrer en jeu et une ouverture complétée des espaces aériens. Si j'ai bien compris, c'est ce que vous avez dit. Est-ce que j'ai raison sur ce point? Oui?

D'un autre côté, vous êtes en faveur de l'accès à tous les aéroports et à tous les emplacements au Canada et aux États-Unis, par contre, en poussant votre raisonnement, vous vous opposez au cabotage.

Pourtant, il me semble que les principes que vous avez énoncés, et que je viens de reprendre, à savoir imposer quelques restrictions sur la possibilité des compagnies aériennes de voler au Canada ou aux États-Unis, de les empêcher de transporter des passagers où elles le désireraient, ne sont pas logiques.

M. Hopkins: Tout d'abord, nous n'avons pas dit que nous étions contre le cabotage. Ce que nous disons, c'est qu'il faut mettre ce concept en attente pendant cinq ans. Donnez-nous la possibilité d'essayer les liaisons transfrontières, dans un milieu véritablement concurrentiel pour que nous puissions obtenir des données éprouvées sur lesquelles nous pourront nous fonder dans les négociations sur le cabotage, dans cinq ans. Voilà donc notre position sur le cabotage, position qui tient en grande partie au fait que cette question a été la cause de l'échec des négociations en matière de transport transfrontières, depuis dix ans.

La question du cabotage est très chargée de suppositions, et nous aimerions gagner une expérience véritable pour justement mettre un terme aux doutes avant de passer aux négociations. L'actuel accord bilatéral est particulièrement restrictif, il a été négocié il y a déjà longtemps, avant la déréglementation de l'industrie aérienne dans les deux pays, au point qu'il est une entrave économique pour le Canada, et je suis sûr qu'il en va de même pour une grande partie des villes américaines.

Il n'y a pas de meilleur exemple que celui auquel nous avons fait allusion un peu plus tôt, celui de ces centaines de milliers de passagers canadiens qui se rendent en voiture dans les aéroports américains pour y prendre l'avion. Nous pourrions garder cette clientèle, ici, au Canada. Il vaudrait mieux que ces passagers viennent à l'aéroport international de Winnipeg et qu'ils y prennent l'avion, plutôt que de les voir partir à Grand Forks. Ce problème particulier découle de l'accord sur le transport aérien entre nos deux pays. C'est pour cela que les gens vont aux États-Unis. Et c'est ce qui fait que, pour nous, l'accord bilatéral actuel est un fardeau économique. Il convient de l'améliorer très nettement.

Nous estimons qu'il serait possible de laisser jouer les forces du marché une fois que ces écarts auront été réglés car, dans le cas contraire, les transporteurs canadiens risquent tout simplement de disparaître. Il faut donc régler cela. Nous ne pouvons pas nous retrouver dans une situation où l'industrie aérienne, comme ce fut le cas de l'indutrie du camionnage, où le marché transfrontières bascule tellement à l'avantage des transporteurs américains que si rien n'est fait sous peu, les compagnies de camionnage canadiennes seront exclues du marché transfrontières. Nous ne voulons pas que cela se produise dans l'industrie du transport aérien.

[*Text*]

At the same time, we recognize that the border has to be opened up because business overall is being hindered by the restrictive air agreement. Cabotage is the principal reason the negotiations have foundered in the past. Let us separate it, set it over to the side, deal with the border issues, and gain some real–life experience flying in a truly competitive environment. Then let us sit down and talk about cabotage in five years' time.

The Vice–Chairman: Thank you very much for your presentation. We certainly appreciated your comprehensive brief. Your grasp of the issues and your presentation of them to us are very much appreciated.

Mr. Brownstone: Thank you, Mr. Chairman. We would like to thank the entire committee for giving us the opportunity to make this presentation. We believe that, as is usual with Chamber of Commerce presentations, it was well–researched and thoughtful and was certainly worthy of serious consideration. We are more than pleased with Mr. Schneider's suggestion that it may well indeed form a significant portion of your final conclusions. So thank you again.

• 1000

The Vice–Chairman: Thank you very much. However, that is certainly a decision of the committee.

We have now Mr. Joseph D. Barnsley, representing Calm Air. Mr. Barnsley, welcome. We look forward to your presentation.

Mr. Joseph D. Barnsley (Counsel for Calm Air International Ltd.): Thank you, Mr. Chairman. In addition to the brief and the summaries I gave one of your staff are three copies of a map which has some yellow on it which shows the areas within which Calm Air provides scheduled services. There is a map in the brochure, but it is, I think, prepared by marketers rather than cartographers. This one will give you a little bit better view.

To give you a feel for what is entailed in the area that Calm Air serves, consider the area of Canada that is contained by an extension of the Manitoba–Saskatchewan border, northbound to the Arctic Ocean, and then along to the coast of Hudson Bay, taking into account Southhampton Island, and then down to just north of Churchill at the territorial border. That portion of the Territories is called the Keewatin district. Its land mass is not much less than any one of the prairie provinces, and yet it contains a population of around 6,000 in total, divided among seven communities. There are no roads, there is no rail. There is a barge service once a year to most of the communities which provides resupply of bulk items. For those communities air service is the bus, the taxi, the private transportation, the public transportation, the ambulance. It is really everything.

These areas are not simply isolated to the Territories. There are many settlements in northern Manitoba and throughout areas of Canada that are basically north of the Canadian shield in its northern fringes for whom transborder

[*Translation*]

Dans le même souffle, nous n'en reconnaissons pas moins la nécessité d'ouvrir les frontières, car c'est le marché dans son ensemble qui se trouve limité par un tel accord restrictif. Le cabotage est la principale raison de l'embourbement des négociations dans le passé. Traitons cette question séparément, mettons la de côté, réglons d'abord les questions de frontières, acquérons une expérience réelle en condition de concurrence. Et dans cinq ans, parlons de cabotage.

Le vice–président: Je vous remercie de votre présentation, sachez que nous avons énormément apprécié votre mémoire exhaustif. Votre compréhension intime des sujets abordés et la présentation que vous en avez faite ne nous a pas laissé insensibles.

M. Brownstone: Je vous remercie, monsieur le président. Je tiens à remercier le comité de nous avoir donné la possibilité de comparaître devant lui. Quant à notre présentation, elle a été certainement fort bien étayée et structurée, d'une part parce le sujet méritait notre considération et, d'autre part, parce que c'est une habitude à la Chambre de commerce. Nous sommes plus que ravis que notre mémoire, comme l'a dit M. Schneider, puisse en fait constituer une partie importante de vos conclusions finales. Encore une fois, merci.

Le vice–président: Je vous remercie beaucoup. Toutefois, il appartiendra à tout le comité de décider.

Nous accueillons à présent M. Joseph D. Barnsley, qui représente Calm Air. Bienvenue parmi nous, M. Barnsley, vous avez la parole.

Me Joseph D. Barnsley (avocat de Calm Air International Ltd.): Je vous remercie, monsieur le président. En plus du mémoire et des sommaires, j'ai remis à l'un des membre de votre personnel trois exemplaires d'une carte où apparaissent certaines zones en jaune, ce sont celles où Calm Air offre des services réguliers. Il y a bien sûr une carte dans la brochure, mais je crois qu'elle est beaucoup plus le résultat du travail de spécialistes en marketing que de celui de cartographes. Cela vous donnera une meilleure perspective.

Pour vous donner une idée de la région desservie par Calm Air, sachez qu'elle est délimitée par le prolongement de la frontière entre le Manitoba et la Saskatchewan, vers le Nord jusqu'à l'Océan Arctique, qu'elle est bordée au nord par la Baie d'Hudson, et qu'elle va jusqu'au nord de Churchill le long de la limite avec les Territoires du Nord–Ouest. Cette partie est le district de Keewatin. Sur une superficie qui se compare à la plus petite des provinces des Prairies, on trouve une population totale d'environ 6,000 âmes réparties entre sept collectivités. Il n'y a pas de route, pas de chemin de fer. Il y a un service de chaland, une fois par an, qui assure le réapprovisionnement de la plupart des collectivités en articles en vrac. Pour ces villages, le service aérien correspond donc à l'autobus, au taxi, au transport privé, au transport public, à l'ambulance. . . Il est tout à la fois.

Il n'y a pas que dans les Territoires du Nord–Ouest que l'on retrouve des régions isolées. Il y a beaucoup de villages dans la même situation, dans le nord du Manitoba et un peu partout ailleurs au Canada, essentiellement au nord du

[*Texte*]

service is something of peripheral interest only. That is not to say from a national perspective it is not important. But these people are far more concerned with the cost and the convenience and the adequacy of the domestic network.

Because it is a network, the services that Calm Air and the other local commuters in the northern areas of the country provide tie in of necessity to the staging points such as Thompson, Yellowknife, Edmonton, North Bay—the larger communities at the northern part of our southern corridor—and then they link down to the Calgaries, the Vancouvers, the Winnipegs, the Torontos, the Montreals. This is a fabric, a strong fabric now, that allows government personnel from Ottawa to get up into the isolated communities conveniently and frequently. It allows goods to pass through. It allows people to travel not just within the regions but to go to hospital in the south. It works. It works quite well. The reason it works well is because all components are functioning adequately. We cannot look at the transborder market and its effect on Canadian carriers in isolation of the ripple effect through into the north.

So the most important message Calm Air can bring to you is, in being innovative and in being thoughtful about the traffic that passes across the border, be mindful of the fact that to the extent that impacts on Canadian carriers it is not just the carriers flying between Toronto and Vancouver who are impacted, it is the people to whom those carriers connect in the north who will suffer if you give away too much.

Calm Air does carry passengers who are ultimately going to destinations in the United States, and vice versa. That travel tends to be discretionary. People in the north like to go and get some sun in the wintertime during their holidays, and right now they do that adequately and quite economically because, as was discussed with the previous witnesses, Canadian carriers have achieved a good dominance in the sun markets, in taking people down to the beaches for a holiday.

• 1005

The other traffic movement is the movement of adventurers, fishermen, hunters, bird watchers, and people who just want to see the extraordinary country which is the Arctic, who will travel northbound. For those people, the strength of our international and domestic networks are key. If you cannot show them that you can get them there, then, the travel agents will not book them. Right now, in the areas that Calm Air serves in Keewatin and in northern Manitoba, there is not a lot of development going on. The economy is mainly driven by service industries, government supported or supported by cheques which the government provides by way of assistance.

The real opportunities for development come through things like tourism. It is expensive tourism. It is world class. As I say in my brief, right now a travel agent in Tokyo or in Germany or in Georgia can book a passenger on the full

[*Traduction*]

bouclier canadien. . .dans sa limite nord. . .où le service transfrontières ne présente qu'un intérêt secondaire. Cela ne revient pas à dire qu'il n'est pas important sur le plan national, mais ces gens, là-haut, sont beaucoup plus préoccupés par les coûts et par le côté pratique et adapté du réseau intérieur.

Et c'est bien parce qu'il s'agit d'un réseau que les services de Calm Air et ceux offerts par les autres transporteurs régionaux dans le Nord, assurent forcément la liaison avec les étapes de Thompson, Yellowknife, Edmonton, North Bay—les localités les plus importantes dans le nord de notre corridor sud—et, de là, avec Calgary, Vancouver, Winnipeg, Toronto ou Montréal. Il s'agit donc d'un lien important avec le Nord, un lien désormais solide, qui permet au personnel du gouvernement d'Ottawa de se rendre dans des collectivités isolées aussi souvent qu'il le désire. Ce réseau assure également le transport des marchandises, il permet aux gens de voyager non seulement en régions, mais également de se rendre dans les hôpitaux du Sud. C'est un réseau qui fonctionne, qui fonctionne très bien, car toutes ces composantes fonctionnent comme il se doit. On ne peut donc pas considérer le marché transfrontières et ses effets sur les transporteurs canadiens sans prendre en compte les répercussions dans le Nord.

Donc, le message le plus important dont je suis porteur au nom de Calm Air est que vous devez faire preuve d'innovation et de sérieux et ne pas oublier que lorsqu'on parle d'incidence sur les transporteurs canadiens, il n'est pas uniquement question de ceux qui assurent la liaison entre Toronto et Vancouver, mais aussi de ceux qui assurent la liaison vers le Nord et qui en pâtiront si vous cédez sur trop de points.

Calm Air assure le transport de passagers qui se rendent à destination des Etats-Unis ou qui en viennent. Il s'agit plutôt «discrétionnaire». Ici dans le Nord, les gens aiment se rendre dans le Sud pour y prendre le soleil, pendant leurs vacances et, pour l'instant, c'est ce qu'ils peuvent faire de façon pratique et relativement économique, car, comme l'a dit le témoin précédent, les transporteurs canadiens dominent ce marché vers les destinations ensoleillées.

L'autre type de passagers est constitué par ceux qui sont en quête d'aventures, par les pêcheurs, les chasseurs, les ornithologues ou encore par ceux qui veulent découvrir la beauté saisissante de l'Arctique et qui remontent donc vers le Nord. Pour tout ceux-là, la force de nos réseaux, international et intérieur, est essentielle. En effet, si vous n'êtes pas en mesure de les emmener effectivement là-haut, les agents de voyage ne les y enverront pas. Vous savez, il n'y a pas grand chose qui se produit actuellement dans les régions desservies par Calm Air, dans le district de Keewatin et dans le nord du Manitoba. L'économie dépend essentiellement des industries de service et du gouvernement, ou des chèques qu'il verse sous forme d'assistance.

Les véritables possibilités d'expansion se situent ailleurs, comme dans le tourisme. Mais le tourisme nécessite un gros investissement, c'est une activité internationale. Comme je l'énonce dans mon mémoire, un agent de voyage à Tokyo ou

[*Text*]

range of excursion fares through to Repulse Bay on the Arctic Circle, and Calm Air will end up carrying them. It will carry them on a scheduled flight, where their ticket helps to pay for the service which is provided to the residents year round.

Those services work adequately. The system we have in Canada with the oligopoly of Air Canada and Canadian Airlines, and the pattern which they have established through partners, in terms of Canadian Airlines, of which Calm Air is one, and through the Air Canada connectors, have really brought a lot of amenities—through-ticketing, discounted joint fares, frequent-flyer plans. All the bells and whistles that have existed and we take for granted in the south are now available throughout the north. This is helping to attract tourism and these incremental revenues that these regions need to northern Canada.

In terms of Calm Air's transborder operations, as the brief notes, they have been very limited. We are a northern local carrier. We have done charters, carrying fishermen and groups out of Minneapolis, which clear customs in Winnipeg. They are carried on directly to northern Manitoba, to the air strips which the fish camps have developed. We have carried some beluga whales from Churchill down to aquariums in the Seattle area. That is the extent of it. It is small time in terms of Calm Air, and we frankly do not see overwhelming opportunities.

We are not basing our business plans on transborder traffic. Frankly, coming through northern Manitoba to Winnipeg, we do not see Winnipeg as becoming a major transborder hub, regrettably so.

The last witnesses were talking about the fact that people from Winnipeg will drive down to Grand Forks and then travel on American carriers to their destinations. I live in Winnipeg and I have some personal knowledge of that through some young athletes from the rowing club who wanted to go to a regatta in Boston. Their travel plans were entirely dollar based and they looked very seriously on the Grand Forks option. I do not think people looking for convenience will bother driving for two hours to Grand Forks because they can get better connections at Boston through Northwest than they might out of Toronto on Air Canada or Canadian Airlines.

This is dollar driven. These are the discretionary travellers and they will follow the cheapest route. The cheapest route right now is in the United States. If we open our borders, it will continue to be in the United States, and it will continue to be on American carriers, because they have cost advantages.

So I think what Calm Air would foresee in an open-border situation, where either country could have free access to unlimited transborder routes, is Canadian carriers facing competition from American carriers on the heavy routes. We

[*Translation*]

en Allemagne, ou encore en Georgie, peut fort bien envoyer un de ses clients pour effectuer le grand circuit septentrional, par Repulse Bay, le long du Cercle Arctique et c'est Calm Air qui va le récupérer à son bord. Et grâce au prix de son billet sur un vol régulier, nous pourrons continuer à offrir une partie des services que nous assurons aux résidents le reste de l'année.

Ces services donnent satisfaction. Au Canada, nous nous trouvons dans un système oligopolistique régi par Air Canada et ses transporteurs correspondants d'une part, et par Canadien International et ses partenaires, dont Calm Air, d'autre part. Ce système nous a apporté énormément d'avantages, sous forme de réservation des billets, de tarifs réduits communs et de programmes pour grands voyageurs. En fin de compte, le Nord, lui aussi, a fini par bénéficier de tout ce que l'on tient pour acquis dans le Sud. Tout cela nous aide à attirer le touriste et à apporter des recettes supplémentaires dont ces régions ont besoin.

Par contre sur le plan des vols transfrontières, comme on peut le voir dans le mémoire, Calm Air n'a qu'une activité restreinte. Nous sommes un transporteur local du Nord. Certes, nous avons effectué des vols nolisés, nous avons transporté des pêcheurs et des groupes Minneapolis vers le nord du Manitoba avec dédouanement à Winnipeg. Des camps de pêche y ont été aménagés à partir des pistes d'atterissage. Nous avons aussi transporté des bélugas de Churchill vers la région de Seattle, pour un aquarium. Mais c'est à peu près tout. C'est relativement peu par rapport à l'ensemble de nos activités et, bien franchement, nous n'entrevoyons pas de possibilités extraordinaires.

Pour tout dire, notre plan d'entreprise ne repose pas sur le trafic tansfrontières. De plus, nous qui assurons la liaison du nord de la province à Winnipeg nous ne parvenons pas à imaginer que cet aéroport puisse devenir une importante plaque tournante du trafic transfrontières, et nous le regrettons.

Le témoin qui m'a précédé a parlé de ces gens qui vont de Winnipeg à Grand Forks en voiture, pour se rendre à destination avec des transporteurs américains. Je réside à Winnipeg et j'ai entendu parler de jeunes athlètes, membres d'un club d'avirons, qui voulaient se rendre à des régates à Boston. Comme leur principal souci était le coût du passage, ils ont envisagé très sérieusement l'option de Grand Forks. Et je ne crois pas que les gens qui cherchent un moyen pratique de voyage hésiteront à faire deux heures de route pour se rendre à Grand Forks puisque, à partir de là, ils auront de meilleures correspondances sur Boston, par Northwest, qu'avec Air Canada ou Canadien International, à partir de Toronto.

Tout cela est une question d'argent. Ces voyageurs occasionnels emprunteront toujours le trajet le moins cher. Pour l'instant, celui-ci passe par les Etats-Unis. Si nous ouvrons nos frontières, nous nous trouverons à perpétuer cette réalité et ce seront les transporteurs américains qui en profiteront, parce qu'ils bénéficient de prix de revient inférieurs.

Donc, en cas d'ouverture des espaces aériens, grâce à laquelle les deux pays auraient un accès sans restriction aux lignes transfrontières, nous pensons à Calm Air que les transporteurs canadiens se trouveraient confrontés à la

[*Texte*]

might find that because of the American carriers' cost advantages, the public would be attracted to that, either through lower fares or through the better connections that the carriers in the United States have over their hubs. We might find that the routes which Canadian carriers now enjoy success on and revenues they need to support their operations, operations which in turn go up to northern Canada, might be compromised.

• 1010

If we make it a free-for-all and we allow the American economic disciplines to come in, there is no reason to suspect that the same result in the transborder market will not happen as happened to the American domestic market, which has been a concentration on the high-density routes, which benefits the people who are fortunate enough to live in those areas, but an abandonment, or certainly a downgrading, and cost increases on the thinner routes. Most of our transborder routes are relatively thin compared to the American domestic network.

We might be naive to think that because we open the skies there will be many more routes. I do not think that because there are many more routes there will be much more traffic. All we will do is reallocate the existing traffic to either more efficient or cheaper patterns. If we look at it that way, if we simply want to give Canadians the cheapest transborder transportation they can get, then you could open the skies. If our concern is also to protect the Canadian jobs, noting that it does have a ripple efect throughout our domestic market, then maybe we should be careful to see that by regulating it and by—[*Inaudible—Editor*]— it, we maintain a check and balance.

Canadians are great people. We like to think we can conquer anybody, but there are prices to be paid. As good as our Canadian carriers are, they are simply not as strong and their pockets are not as deep as their American counterparts. Make no mistake, their American counterparts do not have the same Canadian national mandate and Canadian concern that Air Canada and Canadian Airlines do.

Calm Air has worked closely with Canadian Airlines, with Air Canada and with the industry. We want to provide Canadians with good, safe, reliable service. We are not concerned about Minot or Bismarck. I wonder if the executives of the American carriers are going to be that concerned about Thompson, or Pukatawagan or Repulse Bay. I would think not, sir.

Where there may be opportunities for transborder services, and where they have really demonstrated some innovation and some success, is in the turbo-prop operations under the exchange of notes, the regional, local and

[*Traduction*]

concurrence des transporteurs américains sur les lignes les plus fréquentées. Et cela, nous l'attribuons aux prix de revient inférieurs des transporteurs américains. Cela étant, les transporteurs américains parviendront à attirer le public, que ce soit en lui offrant des tarifs inférieurs ou de meilleures correspondances, grâce aux plaques tournantes dont ils disposent aux Etats-Unis. Nous courons le risque de compromettre les lignes qui rapportent actuellement aux transporteurs canadiens, lignes dont ils ont besoin pour le reste de leurs opérations, ce qui se répercute dans le Nord.

Si nous nous lançons dans une mêlée générale et si nous acceptons les règles du jeu économiques américaines, rien ne peut nous faire douter qu'il se produira sur le marché transfrontières, la même chose que sur le marché intérieur américain, autrement dit une concentration des compagnies sur les lignes très fréquentées; ce qui profitera aux gens qui ont la chance de vivre dans ces régions, et l'abandon, ou du moins la détérioration des lignes moins porteuses sur lesquelles on assistera à une augmentation des coûts. La majorité de nos lignes transfrontières seront relativement peu fréquentées par rapport à celles du réseau intérieur américain.

On pourrait avoir la naïveté de croire qu'à l'ouverture des espaces aériens correspondra une augmentation du nombre de lignes. Or, je ne crois pas que le fait d'augmenter le nombre des lignes, fera augmenter celui des passagers. En fait, tout ce que nous ferons, c'est déplacer la masse de passagers de façon plus efficace et plus économique. Vu sous cet angle, et si notre objectif est d'offrir aux Canadiens les moyens de transport transfrontières les plus économiques, alors optons pour le programme ciels ouverts. Par contre, si nous voulons protéger les emplois des Canadiens et si nous créons des retombées négatives sur notre marché intérieur, alors nous pourrions peut-être avoir la prudence de règlementer le marché et de... [*Inaudible—Éditeur*]... pour maintenir l'équilibre.

Le peuple canadien est un grand peuple. Nous aimons à penser que nous sommes capables de conquérir n'importe qui, mais il y a toujours un prix à payer. Nos transporteurs sont excellents mais ils ne sont tout simplement pas aussi forts, ni aussi solides financièrement que leurs homologues américains. Et ne nous y trompons pas, ceux-ci n'ont pas le même mandat national que les transporteurs canadiens et ils n'ont pas la même préoccupation nationale qu'Air Canada ou Canadien International.

Calm Air a travaillé en étroite collaboration avec Canadien International, avec Air Canada et avec le reste de l'industrie. Nous voulons assurer aux Canadiens un service de qualité sûr et fiable. Peu nous importe, Minot ou Bismarck. D'ailleurs, je me demande si les responsables des transporteurs américains se préoccuperont de Thompson, de Pukatawagan ou de Repulse Bay. Personnellement, je ne le crois pas!

S'il est un secteur dans lequel les services transfrontières seront synonymes d'un grand nombre de possibilités, un secteur où ils ont déjà fait preuve d'innovation et où ils ont déjà eu un certain succès, c'est celui de l'exploitation des

[*Text*]

commuter services. That agreement is disciplined in three ways, by community size, by stage length and by aircraft size. Because of demand—and there is very little—and because of the disciplines, there would be no services under those agreements to or from Manitoba. Our transborder market is limited. It would be naive to think that a turbo–prop going between here and Minneapolis is going to have much success against the 757s and 727s of Northwest Airlines.

The stage lengths out of Winnipeg, and particularly out of northern Manitoba, are too long. They are over the 600 miles. Look at the community sizes in terms of looking at developing a commuter international hub at Winnipeg. Winnipeg's population is over 500,000. Any transportation into a U.S. hub takes it into a community that is over the U.S. population limit, so that services under the exchange of notes really do not fit into the Manitoba experience.

If you were to leave the aircraft size as the only discipline, that should protect the marketplace in terms of open skies where carriers from either country could obtain automatic designation on the route. That would protect the established carriers and routes from the type of incursion we are concerned about from the American markets. It might allow services to be put into some places where they are now because they do not fit. Frankly, Mr. Chairman, I do not think that is a door that if it swings open will bring great benefits and great opportunities because the demand is not there that this will answer.

If the demand were there, carriers would be serving it. They are profit motivated. They are entrepreneurial. If they see something they think will work, they will take a run at it, and there has not been too much worth taking a run at in these markets. You can do some things that may make some difference, but the bottom line is that the volume of traffic will only support so much. It has not supported a service from Winnipeg to Denver for a number of years because there are not enough bums in the seats. That is the simple truth of it.

• 1015

Calm Air would be delighted to take a look and say maybe we could fly a new–generation turbo prop out of Winnipeg to some more distant American point. This may be a pipe dream, but at least by liberalizing the exchange of notes and by taking out the stage length and community size, you give a little bit more opportunity for consideration. I do not know in this area whether the community size restriction and the stage length serve any useful purpose.

[*Translation*]

avions à turbopropulseur, aux termes de l'échange de notes, je veux parler des services régionaux, locaux et de troisième niveau. L'accord en question est régi par trois facteurs: La taille de la collectivité desservie, la longueur des étapes et la taille des avions. Malheureusement, à cause de la demande—elle est très faible—et à cause des facteurs en jeu, il n'y aurait aucun service d'assuré au départ ou à destination du Manitoba en vertu de cet accord. Notre marché transfrontières est donc limité. Nous serions naïfs de croire qu'un turbopropulseur, assurant la liaison entre Winnipeg et Minneapolis, parvienne jamais à vraiment concurrencer les 757 et 727 de Northwest Airlines.

Les étapes au départ de Winnipeg, et surtout celles qui sont à destination du nord du Manitoba, sont beaucoup trop longues, puisqu'elles sont supérieures à 600 milles. Si l'on envisage de transformer Winnipeg en plaque tournante internationale du transport de troisième niveau, il faut prendre en considération la taille des collectivités desservies. Ainsi, Winnipeg a une population supérieure à 500 milles habitants. Dès lors, toute desserte vers une plaque tournante américaine nous amènerait dans une collectivité supérieure à la limite de populations fixée aux États–Unis, si bien que ces services, en vertu des notes d'échange, ne correspondent absolument pas à l'expérience manitobaine.

Par contre, si l'on ne retenait pour seul facteur que la taille des appareils, alors nous protégerions le marché, dans une situation de ciels ouverts, les transporteurs des deux pays pouvant obtenir une désignation automatique des lignes. Nous protégerions les transporteurs et les lignes en place contre les incursions américaines que nous redoutons. Cela nous permettrait de maintenir les services, là où nous les offrons actuellement, parce que les Américains n'y auraient pas accès. Honnêtement, monsieur le président, je ne pense pas que cette porte s'ouvre sur de gros avantages et de grandes possibilités, parce que la demande n'est tout simplement pas là.

S'il y avait une demande, les transporteurs pourraient y répondre. Après tout, ils recherchent le profit, ils sont entreprenants! S'ils trouvent quelque chose d'intéressant ils l'essaieront, mais jusque là, il n'y avait pas grand'chose à gagner sur ces marchés. Il est toujours possible de faire quelque chose, mais en fin de compte, c'est le volume du trafic qui détermine la viabilité d'une opération. C'est ce qui s'est passé dans le cas de la liaison Winnipeg–Denver, tout simplement parce qu'il n'y avait pas assez de passagers. Ce n'est pas plus difficile que cela!

Bien sûr, Calm Air serait très heureux de pouvoir essayer et, par exemple, d'exploiter des turbopropulseurs dernier cri, au départ de Winnipeg, et à destination d'aéroports éloignés aux États–Unis. Peut–être que ce ne sont là que des élucubrations mais, on se trouverait à ménager un peu plus de possibilités en libéralisant les échanges de notes et donc en supprimant tout ce qui concerne la longueur des étapes et la taille des collectivités desservies. D'ailleurs, je ne sais pas si ces facteurs sont vraiment utiles.

[*Texte*]

The real discipline in competition is the preference of the public and the economics of operating the jet aircraft. You will not find a DASH-8 kicking a 767 off a route, sir.

Mr. Walker: Thank you very much for your presentation. I think you bring to the committee the reality of serving the northern prairie region, Manitoba in particular, and the Territories.

It reminds me a couple of things. Firstly, this area is not dissimilar to the discussions we had with people from southern Canada about where VIA fitted in. The market-driven forces of the government said VIA did not fit in and each cut-back has led to the impossibility of its continuing on. In some respects, your eye for what it takes to make a regional service work is very important to us. These people in these small communities do not normally have a voice in hearings such as this, unless a person like yourself comes in and speaks with us. I really appreciate it.

It also reminds me of my involvement with research regarding the implementation many years ago of deregulated services in Canada. The warning from the American experts was that it will look good for the first year, you will have lots of competition, and then it will start to turn on you. Sure enough, now we have the first executives from Air Canada begin to talk about there being only one carrier in Canada under the new system. For people like yourself, this is a pretty scary perspective.

In your presentation you mention the need, as we develop these northern routes, to be able to connect into Winnipeg so people can continue their voyage. It seems to me that one of the problems we are having lately is the question of frequency of east-west services as well as the—*[Technical Difficulty—Editor]*—of the plane.

How does it work? How does frequency, for example, in these types of questions of maintaining a strong east-west system work? What drives the people to—*[Technical Difficulty—Editor]*—and then go up through your system?

Mr. Barnsley: The existence of a transportation infrastructure will not make anyone travel. The infrastructure has to be responsive to the demand.

The level of demand we are talking about may become clear if you consider that the population in some of the communities Calm Air serves is less than the population contained in the average high-rise apartment; that is, the total population. Most of them do not travel unless they are sick and have to go to hospital. When we are talking about development of tourism, a large camp might accommodate 30 people who would be in for a five to seven-day stay. You do not need planeloads of 747s to really accommodate this demand.

[*Traduction*]

L'aspect le plus déterminant dans la concurrence et la préférence du public est le rendement des avions à réaction. Vous ne verrez jamais un DASH-8 parvenir à dominer une ligne en concurrence avec un 767.

M. Walker: Je vous remercie de votre exposé et je crois que vous êtes fort bien parvenu à expliquer au comité les réalités dans les Prairies du nord, et en particulier au Manitoba et dans les Territoires du Nord-Ouest.

Cela dit, ce que vous dites me rappelle certaines choses. D'abord, nous ne sommes pas si loin des entretiens que nous avons eus avec des résidents du sud du pays, à propos du rôle de VIA. Selon la compagnie VIA, les forces du marché invoquées par le gouvernement ne correspondaient pas à la réalité et chaque compression a fini par rapprocher de plus en plus la compagnie de l'échéance inévitable. Ainsi, votre perception des ingrédients nécessaires au bon fonctionnement d'un service régional nous paraît très importante, à plusieurs égards. Les résidents des petites collectivités ne peuvent normalement pas se faire entendre dans de telles audiences, sauf par l'intermédiaire d'un porte-parole comme vous-mêmes. Ce qui me fait apprécier votre présence.

Et puis, je me souviens également de ma participation, il y a bien des années, aux recherches qui ont précédé la mise en oeuvre de la déréglementation au Canada. Les experts américains étaient venus nous dire que dans les premiers temps, cela nous semblerait parfait, que la concurrence augmenterait, mais que par la suite les choses se gâteraient. Eh bien, ils avaient raison! Désormais, les cadres d'Air Canada viennent nous suggérer qu'il ne faudrait plus qu'un seul transporteur au pays, dans ce nouveau système. Et pour des gens comme vous, c'est certainement une perspective assez effrayante.

Dans votre exposé, vous avez fait mention de la nécessité, en parallèle avec l'expansion des lignes dans le Nord, d'assurer la correspondance sur Winnipeg pour que les voyageurs puissent poursuivre leur voyage. Mais il me paraît qu'un des problèmes que nous avons éprouvés récemment est celui de la fréquence des services dans le sens est-ouest, de même que le... [*Difficultés techniques—Éditeur*]... de l'avion.

Comment cela fonctionne-t-il? Qu'en est-il de la fréquence, par exemple, pour assurer une bonne desserte dans le sens est-ouest? Qu'est-ce qui amène les gens... [*Difficultés techniques—Éditeur*]... puis à réemprunter votre réseau?

Me Barnsley: L'existence d'une infrastructure de transport n'amènera jamais qui que ce soit à voyager. L'infrastructure seule n'est pas la réponse à la demande.

Pour illustrer la demande, imaginez que la population de certaines collectivités désservies par Calm Air est inférieure à celle d'un immeuble à étages de taille moyenne... toute la population tient dans cet immeuble. La plupart de ces personnes ne prennent l'avion que si elles sont malades et si elles doivent aller à l'hôpital. Et puis quand on parle d'expansion touristique, il faut savoir qu'un chalet de grande taille peut recevoir 30 personnes qui y résideront pendant 5 à 7 jours. Il n'y a pas besoin de 747 pour faire face à ce type de demande.

[*Text*]

The problem where the frequency becomes an issue is really in the thinnest connection. It is really the length between, for example, Eskimo Point and Churchill or Rankin Inlet where the frequency is an issue. The further south we go, your frequency just multiplies. The carriers make a point of being responsive to the public because this is what makes the public ride on them. The flights are co-ordinated to try to make available in an ideal world a service where a person can get both north-and south-bound in the same day from any community. The connections at Winnipeg are generally pretty good, noting that the real priority is the local service. There is not enough connecting service to justify additional frequencies.

Mr. Walker: My point is that you need the system in Winnipeg going east-west to continue its frequency in order for people to be able to get from Winnipeg up to your flights.

Mr. Barnsley: Of course. They have to get to Winnipeg first.

Mr. Walker: The point you made which I think has to be emphasized to the committee is that the notion of Winnipeg being a transportation hub is more fragile than the last presenters have said; they were very optimistic. It seems to me that the Winnipeg business community too often has given away services and protection of services in the hopes that a more open system was going to benefit them. The reality of it is that in Winnipeg we suffer from cut-backs. We have not properly protected our hinterlands, such as the one you are talking about.

• 1020

It seems to me that in the discussions of open skies, before we open up we had better be very careful that the ripple effect does not intrude upon northern Canada.

Mr. Barnsley: I agree entirely with those comments. It is trite to say, but everyone wants to go to heaven but nobody wants to die.

If we are taking passengers on the transborder services who would normally fly over Toronto, that is traffic that helps justify frequencies from Winnipeg to Toronto. Those frequencies help northern Manitobans. If, through market forces, traffic which would be going down to the eastern United States over Toronto now goes via a Canadian or American carrier over Minneapolis, there are fewer passengers on our domestic route. That justifies less frequency and therefore the convenience to northern Manitobans or people living in the Territories wanting to travel to eastern Canada, may be prejudiced.

Mr. Walker: I have one last question here. It is a different issue. It is a safety issue.

[*Translation*]

En fait, la fréquence est un problème dans les cas des correspondances peu empruntées. C'est véritablement sur des distances comme celles qui séparent, par exemple, Eskimo Point et Churchill ou Rankin Inlet, que cette fréquence devient un problème. Plus on va vers le sud, plus la fréquence augmente. Mais c'est normal, puisque les transporteurs s'efforcent de répondre aux besoins du public, car après tout, c'est ainsi qu'ils peuvent l'attirer. Les vols sont coordonnés entre les transporteurs, de sorte à assurer un service international idéal tel que n'importe quel passager peut se rendre vers le Nord ou vers le Sud, dans une même journée et à partir de n'importe quel point. Les correspondances au départ de Winnipeg sont généralement bonnes, et l'on remarquera que la priorité véritable est accordée au service local. Il n'y a pas assez de correspondances pour justifier une fréquence supérieure.

M. Walker: Ce que je veux dire, c'est que vous avez besoin d'un réseau qui s'étende d'est en ouest, à partir de Winnipeg, afin de maintenir cette fréquence et que les gens puissent emprunter vos lignes au départ de Winnipeg.

Me Barnsley: Bien sûr! Il faut qu'ils se rendent d'abord à Winnipeg.

M. Walker: Ce que vous nous dites, et ce sur quoi il faut bien insister auprès du comité, c'est que la notion de Winnipeg en tant que plaque tournante est beaucoup moins évidente que les intervenants précédents nous l'ont indiqué; ils étaient particulièrement optimistes. Il me semble que le milieu des affaires de Winnipeg a trop souvent abandonné des services et des services protégés dans l'espoir qu'un système plus ouvert lui profite. Malheureusement, la réalité c'est que, à Winnipeg, nous souffrons des compressions. Nous n'avons pas suffisamment protégé notre arrière-pays, ces régions dont vous parlez.

Selon moi, et avant que nous ouvrions les négociations à propos de ciels ouverts, nous devrions nous assurer que les retombées possibles de cet accord ne toucheront pas le nord du Canada.

Me Barnsley: Je suis entièrement d'accord avec cette remarque. C'est banal à dire, mais si tout le monde veut aller au ciel, personne ne veut mourir.

Si nous transportons des passagers partant pour des destinations transfrontières, et qui transiteraient normalement par Toronto, ce volume justifie le nombre de liaisons entre Winnipeg et Toronto. Et ce sont là des liaisons qui rendent service aux résidents du nord du Manitoba. Par contre, si sous l'effet des forces du marché, les passagers à destination de l'Est des États-Unis, normalement via Toronto, devaient emprunter un transporteur canadien ou américain et passer par Minneapolis, nous nous trouverions avoir moins de passagers sur nos lignes aériennes. Nous justifierions une fréquence de liaisons inférieures et, dès lors, nous porterions tort aux résidents du nord du Manitoba ou des Territoires du Nord-Ouest désireux de se rendre dans l'est du Canada.

M. Walker: J'aurais une dernière question à vous poser, sur un sujet tout autre. Il s'agit de sécurité.

[*Texte*]

I have flown on your airline several times throughout northern Manitoba and I know the high quality of service you provide, but one issue that often escapes people is that there is a real difficulty with the small airlines maintaining a capital base to keep buying new equipment, which of course impinges upon the safety issue.

Perhaps you can maybe describe some of the problems you might have in your company, if the routes do not maintain profitability. The capitalization there, the banks do not exactly consider you to be low-risk factors and you have to have a system in place in order to be able to capitalize and get new aircraft on and make sure these small communities get high levels of services. Is that not right?

Mr. Barnsley: It is an absolutely crucial problem to the industry, to all carriers. Returns on investment in this industry are limited at best; abysmal lately. As a result of new competitive services being offered under deregulation, the northern market is at peril. If we continue to see new entrants who really offer no benefits of service but who disrupt the market coming in, and if the returns on investment continue to be poor, there is no magic to the economics. If you cannot pay your bills, something suffers.

The experience at Calm Air is that maintenance will not suffer. The company would close its doors before it would send out an unsafe plane. In fact, where the real crux comes in is that the company has made a conscious decision not simply to operate to the lowest denominator of safety but to try and hit the highest standard. Touch wood, you know, the results show it is a good, safe operation. But this means spending money that you do not have to spend, but you choose to do so because it is crucial, because it is important. As budgets get tight, there is an awful temptation not to go that extra mile.

As it stands right now, one of the strengths of the relationships between carriers such as Calm Air and Canadian Airlines is that in addition to the Transport Canada safety audits that are done, Canadian Airlines puts together a safety team that is very highly qualified, very responsive, and they come in and do a complete audit. Their suggestions are often above and beyond what Transport Canada's standards are. It is really trying to get the very highest standard of service.

You have to pay for that. The only thing that pays for it is your flying. You need passengers on your planes, you need cargo on your planes to do that, and if you make the market too thin you will not have it. So it is at risk.

Mr. Angus: Mr. Barnsley, thank you for appearing before us this morning, and thank you for your insight into the realities of the north when it comes to air transport.

[*Traduction*]

J'ai emprunté votre compagnie plusieurs fois, dans le nord du Manitoba, et je sais la qualité du service que vous offrez, mais il est un aspect qui échappe souvent au grand public, celui de la difficulté que rencontrent les petites compagnies aériennes à disposer d'un capital suffisant pour pouvoir acheter de nouveaux matériels, ce qui, par voie de conséquence, se répercute sur la sécurité.

Peut-être pourriez-vous nous expliquer certaines des difficultés que votre compagnie pourrait rencontrer si vos lignes n'étaient plus rentables. Pour ce qui est des investissements, on ne peut pas dire que les banques vous considèrent comme des entreprises à faibles risques et vous avez donc besoin d'un système vous permettant d'investir dans de nouveaux appareils afin que les petites collectivités que vous desservez bénéficient d'un haut niveau de service. Ai-je tort?

Me Barnsley: C'est un aspect déterminant pour l'industrie, pour l'ensemble des transporteurs. Dans cette industrie, les taux de rendement du capital investi sont, au mieux limités et, dernièrement ils sont abominables. À la suite des nouveaux services concurrentiels offerts grâce à la déréglementation, le marché du Nord est en péril. Si nous continuons à accepter de nouveaux arrivants qui n'offrent véritablement aucun avantage de service mais qui dérangent le marché, et si les taux de rendement continuent d'être aussi faibles, il ne faut pas s'attendre à des miracles économiques: Si l'on ne peut pas payer ses factures, il faut qu'il y ait quelque chose qui en souffre.

À Calm Air, nous avons pour principe que la maintenance ne doit pas en souffrir. La compagnie préférerait fermer ses portes que de faire voler des machines qui ne sont pas sûres. En fait, la compagnie a pris la décision, en toute connaissance de cause, de ne pas simplement exploiter ses appareils en fonction du plus bas dénominateur de sécurité, mais plutôt de s'efforcer de respecter les normes les plus élevées. Je touche du bois, mais jusqu'à présent les résultats montrent que nous avons une opération saine et sûre. Par contre, il faut savoir dépenser de l'argent que l'on n'a pas forcément envie de dépenser, mais c'est un choix parce que la sécurité est cruciale, parce qu'elle est importante. Avec un resserrement de budget, la tentation est grande de ne pas faire ce petit effort supplémentaire.

Pour l'instant, l'un des points forts de la relation entre les transporteurs comme Calm Air et Canadien International, outre que nous subissons les vérifications de sécurité de Transports Canada, tient à la qualité supérieure de l'équipe de vérification de sécurité de Canadien International, qui se montre attentionnée et qui effectue un travail parfait. Les suggestions formulées par cette équipe vont souvent au-delà des normes de Transport Canada et l'on sent que les membres qui la composent veulent parvenir aux normes de sécurité les plus élevées possibles.

Mais cela coûte cher. Et il n'y a que dans les vols effectués que vous pouvez vous rembourser. On a besoin de passagers pour remplir les avions de fret et si le marché est trop restreint, alors on n'y arrive plus. Donc, il y a un risque.

M. Angus: Monsieur Barnsley, je vous remercie d'avoir comparu devant nous ce matin et de nous avoir éclairés sur les réalités du transport aérien dans le Nord.

[*Text*]

I was a member of that transport committee that decided north of 60 was too fragile for deregulation. So when I see in your brief that people have basically given up in terms of any intervention before the NTA because of the decision, it does not surprise me, but it does distress me.

• 1025

Have there been situations because of this lack of adherence to the principle of regulation of the public convenience and necessity rule north of 60? Are there specific examples where carriers have had to go out of busines because of that kind of approval system, or is it just something waiting to happen?

Mr. Barnsley: Mr. Angus, the change in the system took public convenience necessity, which is a supply and demand criterion based on whether what is there there now is working and, if not, you will fix it, to one where unless you can prove it is going to break the thing down, it goes ahead. A number of carriers have entered the market and gone broke. There have been existing carriers whose management has been forced to sell through financial pressures. Combinations have taken place within the northern market, as we have seen in the American experience, where in a tough market you try to become bigger. You sell out to your competitors. That has happened to an extent.

Mr. Angus: The ownership question is an interesting one. Is that the only mechanism available to a small operator to get the linkages, by having one of the majors own part of it? Are there other ways you can do the ticketing and the reservations, or is that it?

Mr. Barnsley: No. Ticketing and reservations are done. You do not have to become a Canadian partner or an Air Canada connector to be displayed in the computer reservations systems or to have your ticket stock exchanged. This is done through the Air Transport Association of Canada and through the IATA rules. The Canadian partner scheme and the Air Canada connector are really marketing driven, but they carry along with them a lot of benefits to the public and benefits to the carriers, such as the maintenance audit and those sorts of things.

Mr. Angus: So it is an advantage as opposed to a requirement.

Mr. Barnsley: That is correct.

Mr. Angus: I was interested in your comments about the Canadian Airlines audit. If I am not mistaken, we heard at the Dryden inquiry that Air Canada does not concern itself with the safety of any of its subsidiaries. Has this Canadian audit function been in place for quite some time or is this something new?

Mr. Barnsley: It was part of the initial agreement we entered into.

[*Translation*]

J'étais membre du Comité des transports qui a décidé que la région au nord du 60e parallèle était trop délicate pour résister à la dérèglementation. Donc quand je lis, dans votre mémoire, que les gens ont abandonné toute idée d'intervention devant le MTA, à cause de la décision prise, je ne suis pas surpris, mais je suis très inquiet.

Certains transporteurs ont-il déjà fermé leurs portes à cause de la non-application du principe voulant qu'on doive réglementer la notion de services pratiques et adaptés pour le public, au nord du 60e parallèle, ou est-ce quelque chose qui nous pend au nez?

Me Barnsley: Monsieur Angus, les changements intervenus dans le système ont fait passer la notion de services publics pratiques—un critère axé sur l'offre et la demande qui détermine si le service en place répond aux besoins et qui oblige à prendre des correctifs dans le cas contraire—à un système où, sauf s'il est prouvé que l'on va casser quelque chose, on peut continuer. Plusieurs transporteurs sont arrivés sur le marché et ont fait faillite. Et même pour certains transporteurs en place, la direction a été forcée de vendre sous l'effet des pressions financières. Dans le Nord, à l'instar de ce qui s'est produit aux États-Unis, on a insisté sur la mise en combinaison de services, alors que dans un marché plus dur, on a tendance à donner dans l'expansionnisme. On se trouve alors à vendre à ses concurrents. Ça s'est produit dans une certaine mesure.

M. Angus: La question de la propriété est intéressante. Est-ce uniquement en invitant des grandes compagnies à acheter des parts dans la sienne que le petit exploitant peut bénéficier des rouages du réseau? Où y a-t-il d'autres façons d'assurer la vente et la réservation des billets?

Me Barnsley: Non! Les réservations et la vente des billets peuvent être effectués à part, sans qu'il soit nécessaire de devenir partenaire de Canadien ou d'un transporteur correspondant d'Air Canada. Vous pouvez toujours avoir accès au système de réservations informatique ou vous faire échanger votre réserve de billets. Ce service est assuré par l'intermédiaire de l'Association des transporteurs aériens du Canada, en vertu des règles de l'IATA. En fait, le système des partenaires de Canadien International et des correspondants d'Air Canada est en fait une opération de marketing, mais il s'accompagne de tout un ensemble d'avantages pour le public et pour les transporteurs, comme les vérifications de maintenance et le reste.

M. Angus: Donc c'est plutôt un avantage qu'une nécessité.

Me Barnsley: C'est exact.

M. Angus: J'ai tendu l'oreille lors de votre commentaire au sujet des vérifications à Canadien International. Si je ne me trompe pas, nous avons appris lors de l'enquête de Dryden qu'Air Canada n'avait rien à faire avec les questions de sécurité de ses filiales. Ce système de vérification de Canadien est-il en place depuis longtemps ou est-ce relativement nouveau?

Me Barnsley: C'était prévu dans le cadre des ententes initiales que nous avons conlues.

[*Texte*]

Mr. Angus: Do they have the same agreement with other partners?

Mr. Barnsley: I suspect so, but I cannot say for certain.

Mr. Angus: Let me turn to the whole question of cargo. We have heard in a few locations from a few witnesses about the cargo aspect of open skies and the need to allow for the development of new facilities or new services. In your experience and from the fact that the company you represent does provide a cargo service through the north, do you see any benefits or any dangers for your operation if we were to enter into a separate open skies agreement for cargo services?

Mr. Barnsley: Calm Air carries an awful lot of cargo because it is the truck going into the isolated settlements. Cargo is very cost sensitive. Most cargo will travel by surface mode as far as it can, unless it is of extremely high priority. High priority cargo moves efficiently right now, from what Calm Air has seen. There is probably nothing more urgent than aircraft parts, and Calm Air occasionally needs some. It can get them from England or from the United States to its maintenance facilities in Thompson quickly and efficiently right now. I do not think you would find that the groceries going into Shamattawa would move any differently now or under an open skies policy because that is mostly a domestic movement.

Mr. Angus: Do you have any dedicated equipment? Is it strictly cargo planes, or is it a mixture of passengers and cargo all the time?

Mr. Barnsley: There is one aircraft that tends to do mostly cargo because cargo is tough on the interiors, but you really need to mix the two together in order to get your frequencies up. Passengers alone will not support good frequency in these areas.

• 1030

Mr. Angus: Is there potential for your company to enter into international cargo movements between Winnipeg and a destination in the United States?

Mr. Barnsley: I do not believe so.

Mr. Angus: The final area I want to pursue is one that I do not think we have talked about in any of our deliberations and is part of that level playing field concept; that is, the whole question of maintenance facilities.

From your knowledge of the industry and the fact that your company operates more in the north than in the south, where costs are even higher for items such as heated hangers, etc., do you see a disadvantage in an open skies policy,

[*Traduction*]

M. Angus: Est-ce que les mêmes accords sont en vigueur avec les autres partenaires?

Me Barnsley: Je le pense, mais je ne pourrais l'affirmer.

M. Angus: Permettez-moi de revenir sur toute la question du fret. Ailleurs, un certain nombre de témoins sont venus nous parler de cet aspect du transport des marchandises dans le cadre d'un accord de ciels ouverts et de la nécessité de permettre la mise en place de nouvelles installations ou de nouveaux services. D'après ce que vous savez, étant donné que la compagnie que vous représentez assure des services de transport de fret dans le Nord, estimez-vous que la conclusion d'un accord ciels ouverts distinct pour les services de transport de fret soit un avantage ou un danger pour vos opérations?

Me Barnsley: Calm Air transporte énormément de fret, parce que nos avions sont en fait les camions qui ravitaillent les collectivités isolées. Le marché du fret dépend énormément des coûts de transport. Dans toute la mesure du possible, les affréteurs essayent de faire voyager leur marchandise par voie de surface, sauf cas de priorité extrême. Les marchandises les plus prioritaires sont mises sur les moyens de transport les plus efficaces, d'après notre expérience, à Calm Air. En effet, il n'y a peut-être rien qui soit plus urgent que des pièces d'avions et, à l'occasion, Calm Air a besoin d'en recevoir. Or, pour l'instant, nous pouvons approvisionner nos installations de maintenance de Thompson, rapidement et efficacement, avec des pièces qui nous arrivent d'Angleterre ou des États-Unis. Je ne pense pas que, dans le cadre d'une politique de ciels ouverts, les épiceries à destination de Shamattawa soient appelées à voyager d'une façon différente qu'à l'heure actuelle, parce qu'on a essentiellement affaire, dans ce cas, à des mouvements intérieurs.

M. Angus: Est-ce que vous avez du matériel dédié? Est-ce que vous avez des avions strictement réservés au transport du fret, ou est-ce que vous combinez fret et passagers en permanence?

Me Barnsley: Il y a un avion que nous réservons principalement au transport du fret, car les marchandises abiment énormément les intérieurs, mais nous sommes obligés de combiner passagers et fret afin de maintenir la fréquence de nos liaisons. Les passagers à eux seuls ne suffisent pas au maintien du niveau de service dans ces régions.

M. Angus: Votre compagnie a-t-elle la possibilité de se lancer dans le transport de fret international, entre Winnipeg et une destination quelconque aux États-Unis?

Me Barnsley: Je ne le crois pas.

M. Angus: La dernière chose dont je voudrais parler, et je ne crois pas qu'il en ait été question dans nos échanges, est ce qu'on appelle les règles du jeu équitable, plus précisément pour toute cette question des installations de maintenance.

D'après ce que vous savez de l'industrie et de l'expérience que vous avez de votre compagnie qui exploite beaucoup plus dans le Nord que dans le Sud, où les frais d'exploitation sont plus élevés, pour des postes tels que le

[*Text*]

whether it is a whole bunch of new city pairs, or open ports, or whatever, that will be just one more disadvantage for the Canadian carriers? Because our operational bases are in a northern part of the continent whereas I suspect that most of the other bases are much farther south, where they do not have the same cost structure.

Mr. Barnsley: That factor is part of the overall cost advantage American carriers have. Their infrastructure is different.

In terms of discrete maintenance, such as modifications to aircraft, Calm Air's own experience has been that facilities such as field aviation in Calgary are competitive with any of the shops in Arizona in terms of both being able to do quality work and the cost. But as for ongoing line maintenance, Calm Air flies in northern Manitoba, its hanger facility is in Thompson, and line maintenance has to be done where the planes overnight, so there will be some discipline there. The problem would come about if we find that the carriers are overnighting in the American hubs because that is where they are operating from. Jobs would then be lost, yes.

Mr. Angus: In terms of your existing passenger load, what percentage is internal? In other words, it consists of people from within the north, using your services to get around the north and to get to Winnipeg, as compared to the percentage that is external. Do you have a Canada–U.S. breakdown?

Mr. Barnsley: I would suspect that the Canada–U.S. traffic would be less than 1% and that traffic going beyond Winnipeg, outside the system, would be 10%.

Mr. Belsher (Fraser Valley East): Thank you for coming before us this morning.

In looking at the negotiations, I think I hear you saying that you can see a more liberalized regime, but not completely wide open at all, because there is too much fragility on the Canadian side. Thinking in terms of speciality services, such as air cargo, spraying, medical services, fire fighiting, mapping, and a myriad of specialty services, what should be put in place or how should we deal with those services?

A lot of the testimony before us has always concentrated on passenger transportation, but there is also a myriad of specialty services out there that could be part of the bilateral negotiations. Do you have any thoughts on that, or some suggestions for us?

Mr. Barnsley: Of the specialties you mentioned, medical services and the air ambulance mode are ones that northern carriers have traditionally combined. The Calm Air brochure has a picture of a King Air 200 which is equipped for defibulators and incubators and has regularly been used as an air ambulance machine. Other carriers in the north combine air ambulance specialties with their charter work.

[*Translation*]

chauffage des hangars, etc., estimez-vous que l'accord ciels ouverts soit un désavantage pour les transporteurs canadiens, même si l'on négocie tout un ensemble de nouvelles liaisons urbaines, ou des ports ouverts, ou quoi que ce soit? Je me demande cela parce que nos bases opérationnelles se trouvent dans le nord du continent alors que je me doute que les bases de nos concurrents américains se trouvent beaucoup plus dans le sud, où la stucture de coûts n'est pas la même.

Me Barnsley: Ce facteur fait partie des avantages généraux dont bénéficient les transporteurs américains sur le plan des coûts. Leur infrastructure est différente.

Pour ce qui est de la maintenance à la demande, comme les modifications aux avions, Calm Air s'est rendu compte que des entrepreneurs comme Field Aviation, à Calgary, étaient tout aussi compétitifs que d'autres en Arizona, tant sur le plan de la qualité que sur celui du coût. Par contre, pour l'entretien courant, Calm Air le fait dans le nord du Manitoba, dans ses installations de Thompson; l'entretien courant doit être effectué pendant une escale d'une nuit, de sorte qu'il y a une question d'obligation qui entre en ligne de compte. Le problème se poserait si nous en arrivions à avoir des transporteurs qui font escale la nuit dans des plaques tournantes américaines, parce que c'est leur point de départ. C'est là qu'on perdrait des emplois.

M. Angus: Pour ce qui est du nombre de passagers que vous transportez actuellement, combien viennent du réseau intérieur? Autrement dit, vous transportez des gens qui viennent du Nord, qui empruntent vos lignes pour voyager dans le Nord et se rendre à Winnipeg, quel pourcentage ce nombre représente-t-il par rapport aux passagers des réseaux extérieurs? Avez-vous une ventilation Canada–États-Unis?

Me Barnsley: Je dirais que le trafic dans le sens Canada–États-Unis est inférieur à 1 p. 100 et que celui qui va au-delà de Winnipeg, qui sort du réseau, est de 10 p. 100.

M. Belsher (Fraser Valley-Est): Je vous remercie d'avoir comparu devant nous ce matin.

Pour en revenir aux négociations dois-je comprendre que vous êtes pour une libéralisation du régime, mais pas pour une ouverture complète, parce que, du côté canadien nous sommes beaucoup trop fragiles? Et puis, si l'on pense aux services spécialisés, comme le fret aérien, l'épandage, les services d'évacuation, la lutte incendie, la cartographie et la myriade d'autres services spécialisés, que devrions-nous faire et comment devrions-nous nous y prendre?

La majorité des témoignages que nous avons entendus ont concerné le transport des passagers, mais il ne faut pas oublier toute cette foule de services spécialisés qui pourraient faire partie des négociations bilatérales. Avez-vous pensé à cette question, avez-vous des suggestions à nous faire?

Me Barnsley: Parmi les services spécialisés que vous avez mentionnés, les services d'évacuation médicale et d'ambulance aérienne ont, depuis toujours, été offerts par les transporteurs aériens dans le Nord. Vous trouverez dans la brochure de Calm Air la photo d'un King Air 200 équipé pour recevoir des défibrilateurs et incubateurs; cet avion est régulièrement utilisé pour faire l'ambulance aérienne. D'autres transporteurs dans le Nord combinent leurs spécialités d'ambulance aérienne avec celle de services nolisés.

[*Texte*]

So that particular specialty forms part of the economic base and infrastructure that support the overall services into these communities. Were that specialty to be taken away because a carrier was coming in from elsewhere and was able to capture that market, that would impact adversely on the local services.

There is not much crop spraying up north because there are not many crops. The specialty work such as aerial mapping and geodesic work that is done does not seem to combine with the local services. If you are looking at hiving those off, I think your concern would be whether you are taking away part of the existing infrastructure of the scheduled carriers, because they need all the revenue base they can get. The more they can spread the costs around, the more effective and economic the services to the residents can be, which seems to me should be the bottom line.

• 1035

If you are talking away something the carriers are doing now that supports scheduled runs, do not do it. If it is a discreet service, if it is one that creates significant employment in Canada and we will likely lose it, you might want to look at that carefully, and if it is one where we can do great things in the U.S., let us go for it.

Mr. Schneider: I, too, welcome you here.

In contrast to the previous presentation, we have gone from extreme optimism to caution, almost doom and gloom in some areas. I guess if one were to have to confront himself with service into the remote communities, as you do, one perhaps could better understand that optimism is not the order of the day in the remote communities of Canada.

I have a question to start off with that I think a lot of Canadians are asking. With what we have seen happen recently, and this relates not only to Calm Air, Canadian Airlines, but it perhaps relates as well to Air Canada and their other feeders, does the coat of paint on that aircraft take away the autonomy that Calm Air once had? Are the decisions that are made to have Calm Air function made in some corporate office of Canadian Airlines?

Mr. Barnsley: No, sir. We are pretty autonomous, and there are distinctions between the two carriers in their ownership philosophy. That may be something that over the years is fluid, but Calm Air is quite fiercely independent. We have our own bills to pay. They do not pay our bills, so we have to be responsive to our local markets, and we are.

Mr. Schneider: Does Calm Air experience any competition on any of its routes?

Mr. Barnsley: Significant competition. We compete with Canadian Airlines, their jets paralleling the turbo-prop services to and from Winnipeg. There are a number of carriers licensed to parallel the routes in the north, and that has been a very disruptive force over the past several years. There has always been competition with charter carriers. Average passenger loads may be three or four into each community, and those three or four people can sometimes just charter at a competitive cost. You are always watching what you are doing and trying to be responsive.

[*Traduction*]

Donc, ces services spécialisés constituent la base économique et l'infrastructure qui appuient l'ensemble des services offerts à ces collectivités. Si l'on retirait ces services—sous l'effet d'un transporteur venant d'ailleurs, désireux de s'emparer de ce marché—il aurait un effet négatif sur les services locaux.

Il n'y a pas beaucoup d'épandage aérien dans le Nord, parce qu'il n'y a pas beaucoup de cultures. Et, par ailleurs, la cartographie aérienne et la géodésie aérienne ne semblent pas se combiner parfaitement avec les services locaux. Si vous envisagez de les séparer, vous devez vous demander si vous ne risquez pas de porter un coup fatal à la structure actuelle des transporteurs réguliers, qui ont besoin de toutes les sources de revenu possibles. En effet, plus ils peuvent répartir leurs coûts, plus ils peuvent servir de services efficaces et économiques, ce qui me semble être le critère fondamental.

Si vous voulez retirer aux transporteurs réguliers des services qui servent actuellement à en financer d'autres, ne le faites pas. S'il s'agit de services autonomes créant de nombreux emplois au Canada, il faut examiner la situation très attentivement. S'il s'agit de services qui nous permettent d'exceller aux États-Unis, n'hésitons pas.

M. Schneider: Je vous souhaite moi aussi la bienvenue.

Par rapport au témoin précédent, nous venons de passer d'un optimisme extrême à une grande prudence, voire à une profonde dépression. Je suppose que si nous étions chargés de fournir des services dans les collectivités éloignées, comme c'est votre cas, nous comprendrions peut-être mieux qu'il n'y a pas lieu d'être particulièrement optimiste.

Je voudrais vous poser une question qui intéresse beaucoup de Canadiens. Considérant l'évolution récente de l'industrie aérienne, et cela concerne non seulement Calm Air et Canadien International, mais aussi Air Canada et les autres sociétés d'apport, est-ce que le changement de propriété d'une compagnie aérienne comme Calm Air lui enlève son autonomie? Les décisions concernant Calm Air sont-elles aujourd'hui prises au siège social de Canadien International?

Me Barnsley: Non. Nous restons très autonomes et les deux compagnies ne sont pas exploitées tout à fait selon la même philosophie. Certes, les choses évolueront peut-être au cours des années mais, pour le moment, Calm Air est résolument indépendante. Nous payons nos propres factures, ce qui signifie que nous devons rester très sensibles à nos marchés locaux.

M. Schneider: Y a-t-il une concurrence à Calm Air sur ses trajets?

Me Barnsley: Oui, une concurrence vigoureuse de Canadien International, qui dessert Winnipeg avec des avions à réaction, alors que nous utilisons des appareils à turbo-propulsion. Nous avons également des concurrents sur nos trajets du Nord, ce qui a un effet très perturbateur sur les services depuis plusieurs années. Nous devons également aussi toujours faire face à la concurrence des services nolisés. En moyenne, on transporte trois ou quatre passagers par collectivité, et il leur est tout à fait possible de noliser un avion à un prix très raisonnable. Il faut donc toujours faire attention aux besoins de la clientèle.

[*Text*]

Mr. Schneider: Is there a trade–off? Are the restrictions to operate a scheduled service binding to you to the point that some days you feel you would rather not have a scheduled service but have a charter service? If those bonds were removed from your arms, would Calm Air have some interest into the north central United States' market should there be a more open attitude towards air service in that country?

Mr. Barnsley: The discipline to stick to your schedule is really a commitment of management, and it is a commitment that Calm Air has always had. Most of the routes in the north are Class 3 routes, which is an irregular service. In legal definition this means that if there is not a sufficient load you do not have to go. In practice, the carriers publish a schedule and stick to it. That applies to all the larger carriers in northern Canada, because if you stop doing that you would not be giving a good service; you would leave the door open for someone to come in who was prepared to. Besides—this may sound a little phony, but it is real—these are northern people; they have a commitment to looking after their backyard.

Mr. Schneider: A commitment is fine, but paying the bills, as you said earlier, is another issue.

Mr. Barnsley: There are many runs, many flights that go out below direct costs, but that is life. There are some flights that go out full. We hope and that at the end of the year they balance.

Mr. Schneider: The second part of my question: does Calm Air have any aspiration to go south?

Mr. Barnsley: We do not see good market opportunities there. If they were there, of course we would pursue them.

Mr. Schneider: I want a clarification of "we"—"we" at Calm Air, or we as part of the Canadian aviation industry, or both?

• 1040

Mr. Barnsley: I can only speak for Calm Air. I have worked with the company for 18 years and I have taken a very active part in looking at regulatory matters. I do not think the public across the border is crying out for the type of services Calm Air can offer out of Winnipeg. There is not a great demand for turbo–prop services south of Winnipeg because the communities of interest are very limited.

However, it is a different situation around Vancouver, for example, where there is a high population base and different demands, and this is certainly the case around the triangle in southern Ontario where you have such a concentration of industrial activity. There you can justify point–to–point service with smaller aircraft, but experience here has shown that even service between Winnipeg and Grand Forks, its closest major U.S. point, cannot be sustained. And it goes down hill from there.

Mr. Schneider: I am interested in knowing why this is the case. We have a similar situation in Regina, where a lot of people drive down to Minot, North Dakota. In our business two letters constitutes a massive movement, so one

[*Translation*]

M. Schneider: Y a–t–il des compromis à accepter? Les limites imposées à l'exploitation d'un service régulier sont–elles tellement rigoureuses que vous avez parfois le sentiment qu'il serait préférable d'exploiter plutôt un service nolisé? Si ces restrictions étaient abolies, Calm Air serait–elle intéressée par la desserte du marché nord–centre des États–Unis, au cas où ce pays adoptait une attitude plus libérale à l'égard des services aériens?

Me Barnsley: L'obligation de respecter les horaires nous impose une certaine discipline au chapitre de la gestion, ce qui a toujours été un principal fondamental de Calm Air. Dans les régions du Nord, la plupart de nos services sont de classe 3, c'est–à–dire irréguliers. Sur le plan juridique, cela signifie que nous ne sommes pas obligés de fournir le service s'il n'y a pas suffisamment de passagers. En pratique, cependant, les transporteurs publient leur horaire et s'y tiennent. Cela vaut pour tous les grands transporteurs du Nord. Si nous n'agissions pas ainsi, nous ne fournirions pas un service satisfaisant et nous nous exposerions à voir arriver de nouveaux concurrents. En outre, et cela peut vous paraître tout à fait artificiel mais, croyez–moi, c'est réel, les gens du Nord s'entraident.

M. Schneider: C'est peut–être un très beau principe mais, comme vous l'avez dit, il faut quand même payer les factures.

Me Barnsley: Beaucoup de vols ne sont pas rentables, mais c'est la vie. Dans certains cas, les avions sont pleins et notre seul espoir est que les comptes s'équilibrent à la fin de l'année.

M. Schneider: Deuxième volet de ma question :Calm Air voudrait–elle opérer dans le Sud?

Me Barnsley: Nous n'y voyons pas de bonnes possibilités. S'il y en avait, nous tenterions certainement de les exploiter.

M. Schneider: De qui parlez–vous quand vous dites «nous»? De Calm Air, de l'industrie canadienne du transport aérien, ou des deux?

Me Barnsley: Je ne peux parler que pour Calm Air. Je travaille pour la compagnie depuis 18 ans et je me suis toujours intéressé aux questions de règlementation. Je ne crois pas que la clientèle américaine appelle à grands cris le type de services que Calm Air peut offrir à partir de Winnipeg. Les services de transport par avion à turbo–propulsion ne sont pas très demandés au sud de Winnipeg, car il y a peu de communautés d'intérêt.

En revanche, la situation est différente autour de Vancouver, par exemple, où la population est nombreuse et où les besoins sont très différents. C'est la même chose dans le triangle du sud de l'Ontario, où il y a une très forte concentration d'activités industrielles. Dans de telles régions, il est justifié de fournir des services point à point avec des petits avions. En revanche, l'expérience a montré que même entre Winnipeg et Grand Forks, le point américain important le plus proche, le service n'est pas rentable, et il l'est encore moins quand il s'agit de plus petites collectivités.

M. Schneider: J'aimerais savoir pourquoi. Nous avons la même situation à Regina, où beaucoup de gens descendent en voiture à Minot, au Dakota du nord. Évidemment, il ne nous faut peut–être pas tirer de conclusions à partir de tout

[*Texte*]

has to be careful in making a judgment. One of the problems I saw was that it cost as much to fly from Regina to Minot return, as it did to go from Minot to goodness-knows-where in the United States. Is there not some sort of regulatory problem here that prohibits the American carrier from competing and/or partnering with an American to make that leg a little more realistic?

Mr. Barnsley: It is the traffic that makes the leg realistic. It is much like a service between Winnipeg and Brandon. For years the local industry has been dogged by the question of how to get a viable Winnipeg-Brandon air service. The difficulty is that the driving distances are not too bad. People in the area are not adverse to getting in the car and driving for a couple of hours. As well, there is the convenience of having a vehicle at the far end.

Another problem for business traffic is that the market is so small the frequency would be limited. You could very well spend four hours at the airport waiting for the return flight as opposed to one and a half hours driving home.

Mr. Pagtakhan: I would like to come back to the issue of the quality of service to the north with respect to the delivery of health care services, which incidentally is the portfolio I now hold for my caucus. You have given the committee several messages, and I will try to restate them.

One message is that the size of the markets and the economics of serving the north are just not there, that there is no material or economic base for serving most of the remote communities. You said that you have been able to provide the services through your agreements with two of Canada's national airlines. Should these two Canadian airlines be weakened by an open skies agreement, you said you can see a fatal crash in terms of your service to the north.

I certainly share those concerns. If an agreement between Canada and the U.S. were to be pursued, would you recommend a provision to the effect that you will safeguard air services to the north, if for no other reason than the importance of maintaining health care services delivery?

Mr. Barnsley: These things are of great concern to the north and need to be protected. The measure of protection is not to weaken our domestic air service network, and the core of that network is our two national carriers.

Mr. Chairman, it should be no surprise to know that I have read Canadian Airlines' submission and I am persuaded that it provides cautious opportunities to benefit the travelling public, and to do so without overly rocking the boat. So yes, the things you say are correct. There is a risk that we are the tail at the end of the dog. If the dog gets sick, the tail is not going to wag as cheerfully on it. We really need to be mindful of that.

[*Traduction*]

cela mais j'ai quand même constaté qu'il coûtait aussi cher de faire un aller-retour en avion entre Regina et Minot qu'entre Minot et n'importe quel coin perdu des États-Unis. N'y a-t-il pas là un problème de règlementation qui empêche le transporteur de faire concurrence à une compagnie américaine, ou de s'associer avec elle, pour que ce trajet puisse être effectué à un prix plus raisonnable?

Me Barnsley: C'est le volume de la clientèle qui détermine le tarif. C'est la même chose entre Winnipeg et Brandon. Durant des années, l'industrie locale se demandait comment fournir un service aérien viable entre Winnipeg et Brandon. Le problème, c'est, qu'ils est facile de faire le trajet en voiture. Les gens de ces régions n'hésitent pas à prendre leur voiture pour conduire deux ou trois heures. D'autre part, ils ont alors l'avantage d'avoir la voiture à leur disposition à l'arrivée.

Autre problème, la clientèle d'affaires est tellement restreinte qu'on ne peut pas fournir des services aussi fréquents qu'elle le voudrait. De ce fait, on risque de passer quatre heures à l'aéroport pour attendre un vol de retour, alors qu'il suffirait d'une heure et demie par la route.

M. Pagtakhan: J'aimerais revenir sur le problème de la qualité du service vers le Nord, dans le contexte de la prestation des services de santé, étant donné que c'est le portefeuille qui m'a été confié par mon caucus. Je vais tenter de réitérer les messages que vous nous avez communiqués à ce sujet.

Vous nous avez dit que les marchés ne sont pas assez vastes, ce qui signifie que les services ne peuvent pas être rentables. D'autre part, la base économique de la plupart des collectivités éloignées n'est pas assez étendue pour les desservir toutes. Vous avez dit que vous avez pu fournir des services en négociant des ententes avec les deux compagnies nationales du Canada. Si celles-ci étaient affaiblies par une entente d'ouverture des espaces aériens, vous considérez que cela provoquerait la destruction de vos services vers le Nord.

Je dois dire que je partage vos craintes. Cela dit, si l'on envisage une entente avec les États-Unis, croyez-vous que l'on devrait prévoir des dispositions spéciales ou protéger les services aériens du Nord, ne serait-ce que pour garantir la prestation de services de santé absolument indispensables?

Me Barnsley: Ce sont là des facteurs très importants pour le Nord, et il faut en tenir compte. La protection qu'il conviendrait d'accorder à ces services ne devrait pas affaiblir notre réseau national, lequel repose sur les deux transporteurs nationaux.

Vous ne serez pas surpris d'apprendre, monsieur le président, que j'ai lu le mémoire de Canadien International. Je suis persuadé que cette compagnie est résolue à travailler dans l'intérêt bien compris de la clientèle canadienne, mais sans remettre tout en cause. Quoi qu'il en soit, ce que vous dites est exact. Le risque est que, comparativement, nous ne soyons que la queue du chien. Si le chien tombe malade, la queue sera beaucoup moins frétillante. Il faut y penser.

[*Text*]

• 1045

If Canadian airlines downgrade their services at Winnipeg... Remember that Winnipeg is not a major spot in terms of looking at overall North American services. We are a great place—we have a terrific football team—but we are not a major transportation hub domestically. Agreements will not change that.

So if somehow we weaken Air Canada and Canadian Airlines so that their services into Winnipeg are cut back, that affects far more Canadians than does improving something north and south.

Mr. Pagtakhan: Certainly in addition to, of course, having emergency airlifts available all the time, and by definition you have to have a continuing viable service because you cannot predict an emergency. In addition to that of course, you have to provide continuing incentives for the people of the north to take a comfortable trip by plane to the south.

The second point I would like to raise relates to the point you made in the brief on page 7. You indicated that "Applying American standards here could be harmful". I would just like a clarification. When you say "American standards", are they safety standards or market standards?

Mr. Barnsley: I was addressing market standards.

Mr. Pagtakhan: Am I correct in sensing that an open, unimpeded market with American standards could penalize Canadian air service to the north?

Mr. Barnsley: The experience in North Dakota, South Dakota—the north central United States—with airline deregulation has been a disappointing one.

The areas we are concerned about here—southern Manitoba, southern Saskatchewan—are similar to those. I do not know why the experience here would be different from it was there. Certainly when you go further north into the isolated areas, you would never find any major American carriers serving the vast majority of northern Canadian communities. It is just not big enough to justify it and to attract them.

Mr. Pagtakhan: On page 7 of your brief you indicated that you are not aware of any Manitoba application under the regional, local, and community services agreement. You suggested that perhaps the only criterion that ought to be applied should relate to seat number and payload and none of the other three criteria of which I am sure you are aware.

My question is, are you equally aware that there is a special exemption whereby a minister could approve an application even without fulfilling all the four criteria? Has that been made consciously known to companies like yours?

Mr. Barnsley: We are aware of the fact that you can go outside the envelope of the restrictions in the exchange of notes. It is important that, even though we know that, nothing has looked good enough to justify an application either within or with the exemptions.

Mr. Comuzzi: It was an excellent presentation. I thank you for taking time to explain to us what open skies are. When you look at the routes Calm Air travels, that truly opens up the skies.

[*Translation*]

Si Canadien International réduit ses services à Winnipeg... Souvenez-vous que Winnipeg n'est pas un centre important dans le contexte nord-américain. Certes, nous sommes une grande ville, nous avons une magnifique équipe de football, mais nous ne sommes pas une plaque tournante pour les transports nationaux, et aucune entente n'y changera rien.

Donc, si on affaiblit Air Canada et Canadien International, ce qui les obligerait à réduire leurs services à Winnipeg, cela toucherait beaucoup plus de Canadiens qu'une amélioration des services entre le nord et le sud.

M. Pagtakhan: Et il faudrait en outre toujours avoir accès à des services de transport aérien d'urgence car, par définition, les urgences sont imprévisibles. En plus de cela, il faudrait continuer à fournir des stimulants à la clientèle du nord pour l'inciter à prendre l'avion pour se rendre au sud.

Je voudrais maintenant examiner une autre question. Vous dites dans votre mémoire qu'il pourrait être néfaste d'appliquer au Canada les normes américaines. Qu'entendez-vous par là? Quand vous parlez de normes américaines, s'agit-il de normes de sécurité ou de normes commerciales?

Me Barnsley: Je parlais de normes commerciales.

M. Pagtakhan: Je crois pouvoir deviner qu'un marché complètement libre et sans restriction, basé sur des normes américaines, risquerait de pénaliser les services aériens canadiens vers le nord.

Me Barnsley: Les résultats de la déréglementation au Dakota du Nord et du Sud, c'est-à-dire dans le centre-nord des Etats-Unis, ont été décevants.

Les régions dont nous parlons aujourd'hui, le sud du Manitoba et la Saskatchewan, sont semblables. Je ne vois donc pas pourquoi la déréglementation y aurait des effets différents. Évidemment, si on va plus au nord, dans les régions éloignées, on n'y trouve jamais aucun transporteur américain important. Les marchés ne sont tout simplement suffisamment grands pour les attirer.

M. Pagtakhan: Vous dites aussi dans votre mémoire qu'il n'y a eu à votre connaissance aucune demande du Manitoba en vertu de l'entente de services régionaux, locaux et communautaires. Selon vous, on ne devrait appliquer qu'un seul critère, relié au nombre de sièges et à la charge utile, et ne pas s'occuper des trois autres, que vous connaissez certainement.

Ma question est la suivante: savez-vous qu'il existe une exemption spéciale en vertu de laquelle un ministre pourrait approuver une demande sans qu'aucun des quatre critères ne soient respectés? Les sociétés comme la vôtre ont-elles été clairement informées de cette situation?

Me Barnsley: Nous savons qu'il est possible de contourner les restrictions par un échange de notes. Bien que nous le sachions, il est important de souligner que rien de suffisamment attrayant n'est apparu pour justifier une demande quelconque, avec ou sans exemption.

M. Comuzzi: Vous nous avez fait un excellent exposé. Je vous remercie d'avoir pris le temps de nous expliquer ce que sont les ciels ouverts. Quand on réalise la nature des régions que vous desservez, l'expression ciels ouverts prend un tout autre relief.

[*Texte*]

The Vice-Chairman: Mr. Barnsley, we thank you for your presentation. We certainly appreciate it, and the fact that you had read Canadian's brief as well.

On your comment on the football team, we did not get an opportunity to say that—

Mr. Barnsley: I had to get a shot in.

The Vice-Chairman: —we are very happy to have Winnipeg representing the east on our behalf.

• 1050

We now have in front of us Mr. Daryl Reid, who is a Member of the Legislative Assembly of Manitoba. Mr. Reid, welcome to the committee and we look forward to your remarks.

Mr. Daryl Reid (Member of the Legislative Assembly, Manitoba, NDP Transport Critic): Thank you, Mr. Chairman. It is a pleasure to be here today to have the opportunity to speak on behalf of the citizens of Manitoba and the New Democratic Party of Manitoba, and to address our remarks and our concerns to this committee.

I would like to welcome the committee to Winnipeg, friendly Manitoba, of course, and you have all heard about our football team. We are all proud of that football team.

An hon. member: Some of us watched it firsthand.

Mr. Reid: Some of us had to stay in Manitoba and keep the province working. Not all of us were fortunate to take part in the activities at the Grey Cup game.

Before I get into my comments I would also like to congratulate the representative of Calm Air for the excellent presentation they put on here today. I was fortunate to sit in on a previous submission by Calm Air when we were talking to the national passenger transportation royal commission hearings that took place here in Winnipeg recently. At that time Calm Air also put forward an excellent presentation.

They are very thoughtful in their comments and their concerns about the type of service they provide for the different communities, the northern and the remote communities of Manitoba. I hope the committee will hear the concerns of that company and support the position they have taken.

I want to thank you for letting me speak briefly to the committee on this issue which will have major implications for this province should it be approved.

The transportation industry in this province is one of the key primary industries, employing close to 30,000 Manitobans and creating roughly 13% of our gross domestic product.

As the geographic centre of Canada, the rail industry has always been of vital importance to this city. Transcona, in fact, has historically been the headquarters for the rail industry in this province. Even with almost continual cuts and decline in rail jobs over the past six years, over 9,000 Manitobans were still employed by VIA, CNR and CPR last year. The CN Transcona shops, the Symington yards, the Weston shop, even the Fort Rouge computer centre and the

[*Traduction*]

Le vice-président: Merci de votre témoignage, monsieur Barnsley. Nous vous sommes très reconnaissants d'avoir également lu à l'avance le mémoire de Canadien International.

Pour ce qui est de votre équipe de football, nous n'avons pas eu la possibilité de dire que. . .

Me Barnsley: Je ne pouvais pas ne pas en parler.

Le vice-président: . . .nous sommes très heureux que Winnipeg représente l'est.

Nous accueillons maintenant M. Daryl Reid, député de l'assemblée législative du Manitoba. Monsieur Reid, soyez le bienvenu. Nous vous écoutons.

M. Daryl Reid (député de l'assemblée législative du Manitoba, critique NPD des transports): Merci, monsieur le président. je suis très heureux de pouvoir m'adresser à vous au nom de la population et du Parti néo-démocrate du Manitoba.

Je tiens évidemment à vous souhaiter la bienvenue à Winnipeg, et dans notre amicale province du Manitoba. Pour ce qui est de l'équipe de football, je n'ai rien à ajouter au fait que nous en soyons tous très fiers.

Une voix: Certains d'entre nous avons vu l'équipe à l'oeuvre.

M. Reid: Plusieurs d'entre nous ont dû rester au Manitoba pour continuer à faire marcher la province. Nous n'avons pas tous eu la chance de participer aux activités de la coupe Grey.

Avant de commencer mon exposé, je tiens à féliciter le représentant de la société Calm Air, pour son excellente communication. J'ai eu la bonne fortune d'assister à une autre comparution de Calm Air, devant la Commission royale sur les transports nationaux de passagers, qui a récemment tenu des audiences à Winnipeg. Là aussi, Calm Air avait fait un excellent témoignage.

Les gens de Calm Air sont très réfléchis et ils portent un intérêt sincère aux services qu'ils fournissent aux différentes localités, notamment aux localités du nord et aux collectivités éloignées du Manitoba. J'espère que le comité sera sensible aux points de vue exprimés par cette société.

Je suis ravi de pouvoir m'adresser au sujet de ce problème de transport qui risque d'avoir une incidence profonde pour notre province.

L'industrie des transports est l'une des industries primordiales de la province, puisqu'elle emploi près de 30,000 Manitobains et qu'elle est à l'origine d'environ 13 p. 100 de notre produit intérieur brut.

Comme nous sommes au centre géographique du Canada, l'industrie ferroviaire a toujours été fondamentale pour notre ville. De fait, Transcona était autrefois le centre administratif de l'industrie ferroviaire de la province. Malgré le déclin du transport ferroviaire depuis six ans, et les abolitions quasi constantes d'emplois, plus de 9,000 Manitobains travaillaient encore l'an dernier pour VIA, le CN et le CP. Les ateliers du CN à Transcona, la gare de

[*Text*]

CN training centre were all built on the assumption that CN and CPR were Canadian railways serving Canada.

The Mulroney government is attempting to shift the transportation of goods and services to north–south from east–west, a situation that is definitely not in Manitoba's interest. We have already begun to see the job losses in trucking from this change. Nine of the 14 largest Canadian trucking firms are headquartered in Manitoba, also due to the geographic location.

With the free trade deal in effect these companies have seen their traditional markets shrink, and American companies, with their lower costs, being able to come up here to take the lucrative contracts.

Open skies will have much the same effect on almost the entire 3,600 airline industry jobs in this province.

Air Canada and Canadian Airlines both use the same Canadian Gemini reservation system. The future of this system is in doubt once open skies goes through and American carriers, with their own Sabre reservation system, enters the market.

It should be noted that over 200 people in this province work on reservations at the Air Canada Building just down the street. Once Air Canada becomes a feeder line, computerization will make such jobs more unstable.

The travel industry representatives are already predicting major losses as Canadians living near border towns drive to the United States and then fly from there to Canadian and American destinations in order to avoid the GST and other landing fees being added by the federal government.

• 1055

In the past, deregulation was sold as a concept that would reduce air fares, increase competition and benefit Canadians. Instead, just as in the United States, it has reduced competition, increased air fares, hurt smaller communities, caused record numbers of bankruptcies of chartered airlines, and jeopardized safety.

It is interesting to note that air service by the two major airlines from Canada to European routes is declining. This province, and indeed Canada, is a very sparsely populated area compared with the United States. The prairies in general will become a wasteland for air transportation, just as states like North Dakota have only a fraction of the current air services available, as will all smaller communities in Manitoba and Saskatchewan. Communities like Flin Flon,

[*Translation*]

Symington, l'atelier de Weston, et même le centre informatique de Fort Rouge et le centre de formation du CN ont été construits parce qu'on estimait que le CN et le CP seraient toujours des sociétés de transport canadiennes, desservant le Canada.

Aujourd'hui, le gouvernement Mulroney tente de réorienter le transport des biens et des services de l'axe traditionnel est–ouest vers l'axe nord–sud, ce qui n'est manifestement pas dans l'intérêt du Manitoba. Cette nouvelle politique a déjà provoqué des pertes d'emploi dans l'industrie du camionnage de notre province. C'est aussi à cause de notre emplacement géographique que neuf des 14 sociétés de camionnage les plus importantes du Canada ont leur siège social au Manitoba.

Avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre–échange, ces sociétés ont constaté le rétrécissement de leurs marchés traditionnels, car des sociétés américaines leur prennent peu à peu leurs contrats les plus lucratifs, parce qu'elles ont des coûts moins élevés.

Une politique de ciels ouverts aura plus ou moins les mêmes conséquences sur les 3,600 emplois de l'industrie du transport aérien établie dans notre province.

Air Canada et Canadien International utilisent toutes deux le même système de réservations canadien, Gemini. Avec une politique de ciels ouverts, ce système risque de ne pas survivre, car les transporteurs américains qui viendront s'implanter sur notre marché ont leur propre système de réservations, Sabre.

Il n'est pas inutile d'indiquer que le service de réservations d'Air Canada dans cette province emploie plus de 200 personnes, dans l'immeuble d'Air Canada au coin de la rue. Si Air Canada devient une ligne d'apport, ces emplois risquent de disparaître, à cause de l'informatisation.

L'industrie des voyages prévoient déjà des pertes énormes car les Canadiens qui résident près de la frontière n'hésiteront pas à se rendre en voiture aux États–Unis pour y prendre l'avion à destination de villes canadiennes et américaines, afin d'échapper à la TPS et aux droits d'atterrissage perçus par le gouvernement fédéral.

Dans le passé, pour justifier la déréglementation, on disait qu'elle entraînerait l'abaissement des tarifs et l'intensification de la concurrence, dans l'intérêt des Canadiens. Au contraire, tout comme aux Etats–Unis, elle a abouti à une baisse de concurrence, à une hausse des tarifs, et une réduction des services dans les petites collectivités, à un nombre record de faillites de sociétés de services nolisés, et à une baisse de sécurité.

Il est intéressant de constater que les services fournis par les deux grandes sociétés canadiennes vers l'Europe ne cessent de diminuer. Comme le reste du Canada, notre province possède une population très dispersée, contrairement aux Etats–Unis. Les Prairies risquent de devenir un désert en matière de services aériens, ce que deviennent peu à peu des états comme le Dakota du Nord, qui n'ont plus aujourd'hui qu'une fraction des services

[*Texte*]

The Pas and Thompson, let alone the smaller Indian reservations, would have no air service if they were in the United States. American air carriers servicing the Manitoba market have had little luck until now because, by their standards, it is too small.

Open skies will be of importance to American airlines nearby, more for cabotage than passenger service. It is here that this province, particularly rural and northern Manitoba, will be in danger of increased costs. Small airlines servicing remote communities will have great difficulty competing with American firms who can afford to lose money in the short term in order to grab the few viable markets. The open skies policy will also result in American firms bidding for what is now government work.

Provincial governments, such as the Manitoba government, are privatizing services wherever possible and contracting work formerly done by government employees in areas such as natural resources. Specialty air services, such as mapping, water bombers and air charters, are just a few of the services taxpayers will continue to pay for regardless of who does them. Once these services are contracted out, it is likely that the Canadian private sector will find they will be in competition with American firms for many of these specialized services.

There is a large and growing business in fly-in resorts in northern Manitoba. Under an open skies policy, small Manitoba charter companies or firms servicing these resorts will soon have competition from American firms, since a great deal of tourism comes from the U.S.A. Whatever else open skies will be, it will not create jobs for Manitobans or result in improved passenger services in northern or rural Manitoba.

It is with some surprise and more than a little anger that I, along with other Canadians, first learned that the federal government is unilaterally proceeding with this process. The irony of the Mulroney government easing regulations to allow American air carriers freely into this country when it has cut back air service and air safety to the point that its own officials have stated that Canadian standards are no longer safe, is amazing. That this government would initiate this change before any public debate or mandate, and after the major job losses under the free trade deal, as the country slips into a made-in-Canada recession is all the more remarkable.

[*Traduction*]

aériens dont ils disposaient autrefois. Même chose pour toutes les Petites localités du Manitoba et de la Saskatchewan. Flin Flon, The Pas, Thompson, sans parler des petites réserves indiennes n'auraient plus aucun service aérien si elles étaient aux Etats-Unis. Les transporteurs américains qui desservent le marché manitobain ne s'en sortent pas car, selon leurs normes, le marché est trop petit.

L'ouverture des espaces aériens sera très importante pour les sociétés américaines proches de la frontière, plus pour le cabotage que pour les longs trajets. C'est précisément à ce chapitre que notre province, et surtout les régions rurales et du Nord, risquent de faire face à des hausses de tarifs. Les petites sociétés aériennes desservant les localités éloignées auront beaucoup de mal à résister à la concurrence des sociétés américaines qui peuvent accepter de perdre de l'argent à court terme pour s'emparer de quelques marchés profitables. La politique des ciels ouverts permettra également aux sociétés américaines de répondre aux appels d'offres des gouvernements.

Les gouvernements provinciaux, comme celui du Manitoba, privatisent de plus en plus de services et sous-traitent des activités qui étaient auparavant exécutées par des fonctionnaires, par exemple dans le secteur des ressources naturelles. Les services aériens spécialisés, tels que la cartographie, la lutte contre les incendies et le transport nolisé, sont quelques-uns des services que les contribuables continueront de payer, quel qu'en soit le fournisseur. Quand ces services auront été sous-traités, il est probable que le secteur privé canadien constatera qu'il fait face à la concurrence de sociétés américaines.

Il existe dans le nord du Manitoba un secteur d'activités important et en pleine expansion, celui des centres de villégiature accessibles uniquement par avion. Avec une politique de ciels ouverts, les petites sociétés de transport nolisé du Manitoba, et celles qui desservent ces centres, subiront rapidement la concurrence des sociétés américaines, puisque beaucoup des touristes concernés viennent des Etats-Unis. Quoique l'on puisse attendre de l'ouverture des espaces aériens, on ne peut en attendre de nouveaux emplois pour les Manitobains, ni une amélioration des services de transport des voyageurs dans les régions du Nord et les régions rurales.

C'est avec une certaine surprise, et beaucoup de colère, que j'ai appris, comme beaucoup d'autres Canadiens, que le gouvernement fédéral s'est engagé unilatéralement dans ce processus. Il est complètement aberrant de voir le gouvernement Mulroney assouplir les règlements pour permettre aux transporteurs américains d'avoir librement accès à notre pays, au moment même où il a réduit les services aériens et la sécurité des transports à un point tel que ses propres fonctionnaires affirment publiquement que le transport aérien du Canada n'est plus sécuritaire. Et le comble, c'est que le gouvernement entreprenne pareil changement sans qu'il y ait eu de débat public, sans mandat, et après les nombreuses pertes d'emploi déjà provoquées par l'Accord de libre-échange, alors que le pays s'enfonce dans une récession d'origine purement interne.

[*Text*]

After the Dryden air crash and the resulting inquiry, many of us assumed—erroneously it appears—that the federal government had learned something about the folly of rushing into deregulation. Even a cursory look at some of the recent testimony at the inquest into the Dryden air crash brings up a series of examples of the dangers associated with deregulation as practised in the United States and now Canada.

I will not spend a lot of time on that issue right now, but simply point out that the Mulroney government was warned by senior American officials of the dangers of deregulation but ignored them. Similarly, in January of last year, Neal MacGregor, chief of air carrier operations for Transport Canada, told his superiors that air carrier inspection is no longer capable of meeting even minimum requirements necessary to ensure safety. In fact, it is no longer able to assure the minister of the safety of large air carrier commercial air services in Canada.

Open skies is clearly another example of the Mulroney government rushing to harmonize this country with the United States. According to the Minister of Transport:

> We want an aviation market in which the flow of goods and passengers would be unimpeded by government economic regulation.

• 1100

I beg to differ. There are not many Canadians I know who are anxious to lose all government control over economic regulation in this country. In fact, if we examine what people are saying these days, it is that they want more assurances that workplaces are safe, including the transportation industry, that the environment is being protected, and that the laissez-faire economic policies of the last century are gone forever.

Privatization and deregulation of the airline industry in Canada has already cost this country thousands of jobs and reduced service to all but the three largest centres of Canada, where the airports are now jammed to overflowing. A series of mergers has resulted in the disappearance of Transair, Pacific Western, Nordair, Eastern Provincial Airways, Austin Airways, Wardair, Worldways, Odyssey, etc. Instead of the six major carriers that we had four years ago, Canada now has just two and will likely have only one within the next five years. In just one example, close to 900 people lost their jobs in Gander, Newfoundland, with the buy-out of Eastern Provincial Airways by Canadian Airlines. That one example alone should make Canadians from smaller communities think twice about the so-called benefits of deregulation. Such job losses are increasing, as your committee has not doubt already heard. Canadian Airlines and Pacific Western have

[*Translation*]

Après l'enquête publique sur l'accident de Dryden, nous étions nombreux à croire, de manière erronée nous semble-t-il, que le gouvernement fédéral avait appris quelque chose de la folie de sa politique de déréglementation. Il suffit de survoler les témoignages recueillis lors de l'enquête sur l'accident de Dryden pour identifier toute une série de dangers résultant de la déréglementation telle qu'elle se pratique aux Etats-Unis et maintenant au Canada.

Je ne voudrais pas passer trop de temps là-dessus, et je terminerai donc en signalant que des hauts fonctionnaires américains ont mis le gouvernement Mulroney en garde contre les dangers de la déréglementation, mais que cela n'a eu aucun effet. En janvier de l'an dernier, Neal MacGregor, Chef des services de transport aérien à Transports Canada, a dit à ses supérieurs que les services d'inspection des transporteurs ne sont même plus suffisants pour faire respecter ne seraient-ce que les normes minimales indispensables à la sécurité. De fait, ces services d'inspection ne sont même plus en mesure de donner au ministre l'assurance que les services commerciaux de transport aérien du Canada sont encore sécuritaires.

L'ouverture des espaces aériens est manifestement un autre exemple de la précipitation avec laquelle le gouvernement Mulroney veut harmoniser le Canada aux Etats-Unis. Selon le ministre des Transports:

> Nous voulons un marché du transport aérien dans lequel la circulation des biens et des passagers ne sera pas entravée par la réglementation économique du gouvernement.

Ce n'est pas là mon avis; je ne connais pas tant de Canadiens qui réclament avec insistance l'abolition de toute la règlementation économique gouvernementale dans notre pays. De fait, si nous prêtons attention à la population, nous constatons qu'elle réclame plus de garanties de sécurité au travail, y compris dans l'industrie des transports, et une meilleure protection de l'environnement. La population sait bien que le laissez-faire économique du siècle dernier est à jamais disparu.

La privatisation et la dérèglementation de l'industrie du transport aérien du Canada nous ont déjà coûté des milliers d'emplois et des réductions de services dans toutes les régions, sauf dans les trois centres les plus grands où les aéroports sont maintenant complètement embouteillés. Suite aux fusions d'entreprises, nous avons assisté à la disparition de Transair, de Pacific Western, Nordair, Eastern Provincial Airways, Austin Airways, Wardair, Worldways, Odyssey, etc. Au lieu des six grands transporteurs aériens que nous avions il y a quatre ans, il ne nous en reste plus que deux, et nous n'en aurons probablement plus qu'un dans cinq ans d'ici. Autre exemple: près de 900 personnes ont perdu leurs emplois à Gander, à Terre Neuve, lorsque Canadien International a acheté Eastern Provincial. Ce seul exemple devrait amener les Canadiens des petites localités à se demander sérieusement quels sont les prétendus avantages de

[*Texte*]

laid off thousands of employees this year. Just over a month ago, the privatized Air Canada announced lay-offs of 3,000 Canadians, including over 200 in this province, as the first step in getting ready for further deregulation.

It is public knowledge that despite the recent cuts and downturn in revenue, Air Canada has $600 million in cash in preparation for further deregulation. Transport Minister Doug Lewis now wants to allow foreign firms to be able to own as much as 49% of domestic carriers. Everything is open for discussion on removing ownerhship restrictions on Canadian airlines, according to the minister. Canadians spent literally hundreds of millions on building a national airline, Air Canada, only to have this government break its promise and in just six years sell it off for less than its true value. It now wants to allow the Americans the right to control Air Canada.

Air Canada officials are now publicly stating that the airline and Canadian Airlines International will have to merge to survive open skies. Representatives of Canadian Airlines are becoming more vocal in their opposition to an open skies treaty, stating that it was not in the public interest to have less than two national airlines. The Bush administration wants the open skies policy passed before the next federal election, because they know no future Canadian government would agree to such a one-sided agreement.

Last week the vice-president of Air Canada cargo division said that there would no domestic overnight market in Canada within 15 years. Canadians firms will not be able to complete with giants such as Federal Express and United Parcel, which will be able to feed all the major Canadian stations through their southern hubs, according to the Air Canada vice-president. Already 150 jobs in the cargo division have been cut, with more to come. Air Canada expects the open skies treaty to be signed and the firm to be forced to join in a freight-sharing agreement, with one or more U.S. carriers to provide continent-wide cargo services. With this move, Air Canada will eventually become a feeder service to larger U.S. airlines, another example of the folly of open skies. Indeed, the very idea that Air Canada or Canadian Airlines, let alone the smaller regional air carriers, can compete with the giant U.S. firms, with their lower costs, is ludicrous.

Fuel prices alone are much higher in Canada, as are most other operating costs. Within five years the United States will have just five or six giant carriers servicing a total population of over 240 million people. If this government is

[*Traduction*]

la dérèglementation. Les pertes d'emplois de cette nature se multiplient, comme votre Comité a certainement pu le constater. Canadian International et Pacific Western ont mis à pied des milliers d'employés cette année. Il y a à peine plus d'un mois, la société privatisée Air Canada annonçait plus de 3,000 mises à pied, dont plus de 200 dans notre province, en déclarant qu'il s'agissait-là d'une première étape pour se préparer à de nouvelles mesures de déréglementation.

Tout le monde sait bien qu'Air Canada a mis de côté 600 millions de dollars en espèces pour se préparer à la dérèglementation, malgré la récente baisse de ses profits. Le ministre des Transports Doug Lewis veut maintenant autoriser les sociétés étrangères à posséder jusqu'à 49 p. 100 des transporteurs canadiens. Selon le ministre, tout peut être discuté en matière d'abolition des restrictions sur la propriété des sociétés aériennes du Canada. Les Canadiens ont litérallement payé des centaines de millions de dollars pour se doter d'une société aérienne nationale, Air Canada, pour voir que le gouvernement en arrive finalement à renier ses promesses et, en si peu d'années, à liquider la société pour moins de sa vraie valeur. Après cela, il veut autoriser les Américains à avoir la haute main sur Air Canada.

Les dirigeants d'Air Canada déclarent maintenant publiquement que leur société devra probablement fusionner avec Canadian International pour assurer sa survie dans une politique de ciels ouverts. Les représentants de Canadian International manifestent une opposition encore plus vigoureuse au traité d'ouverture des espaces aériens, en affirmant qu'il n'est pas dans l'intérêt de la population d'avoir moins de deux sociétés nationales. L'administration Bush veut que la politique des ciels ouverts soit adoptée avant les prochaines élections fédérales, car elle sait parfaitement qu'aucun autre gouvernement canadien n'acceptera une entente aussi désavantageuse.

La semaine dernière, le vice-président d'Air Canada responsable du transport des marchandises déclarait qu'il n'y aurait plus au Canada de services intérieurs de transports nocturnes d'ici 15 ans. Les sociétés canadiennes ne pourront pas résister à la concurrence de géants tels que «Federal Express» et «United Parcel», qui pourront desservir toutes leurs grandes destinations canadiennes en passant par leurs plaques tournantes des Etats-Unis. Selon le vice-président d'Air Canada, la division du transport des marchandises de la société vient déjà de perdre 150 emplois, et ce n'est pas tout. Air Canada s'attend à ce que le traité des ciels ouverts soit signé, ce qui l'obligera à négocier une entente de partage du transport des marchandises avec un ou plusieurs transporteurs américains, de façon à fournir des services à l'échelle continentale. Cela signifie qu'Air Canada deviendra peu à peu une société d'apport des grandes sociétés américaines, autre confirmation de la folie des ciels ouverts. De fait, l'idée même qu'Air Canada ou Canadian International, sans parler des petits transporteurs régionaux, pourront résister à la concurrence des géants américains est complètement absurde.

La plupart des frais d'exploitation sont beaucoup plus élevés au Canada, à commencer par les prix du carburant. D'ici cinq ans, il n'y aura plus aux États-Unis que cinq ou six transporteurs géants, pour une population totale de plus de

[*Text*]

determined to reduce Canadian living standards, some costs can be reduced, but the economies of scale mean that there cannot be a level playing field, even if U.S. firms are willing to allow fair competition.

For remote and northern communities dependent upon small Canadian firms, the threat poised by open skies is very real. These are vulnerable communities with a precarious economy. Their only link to the outside world in many cases is through small regional carriers. The air carriers supplying them operate on a very tight margin. Inclement weather, white-outs and delays are almost the norm for six or more months per year. Virtually all supplies are brought in by air and the costs are already high.

• 1105

Few of these communities have enough business to justify more competition. If American firms are allowed to go into the market and skim off the more profitable routes, the remaining routes will become so expensive that those communities will have to do with even less.

In addition to the potential loss of service and increased rates, the question of jobs has special importance to these communities. Each job lost in many of these communities is equivalent to the loss of 1000 jobs in a city like Winnipeg. An increasingly large percentage of these jobs are being held by aboriginal people who have a slim possibility of getting similar-paying jobs in urban centres. Just why Canada would want to give up such jobs is hard to understand.

Earlier this week Air Canada announced it was cutting another 100 jobs with the closure of reservation desks in Halifax, Calgary, Edmonton, Regina, Thunder Bay and St. John's, Newfoundland, amongst other Atlantic communities. Both Air Canada and Canadian Airlines have cut back on flight service to smaller communities such as Brandon, while fares continue to skyrocket.

Just as in the American experience, it is not the public who benefit by deregulation, but elite business travel between densely populated urban centres. In the United States the series of merges and closures has resulted in thousands of people losing their jobs, while fares for most areas went up substantially if service was to be maintained at all.

This open skies policy was not called for by residents of my riding of Winnipeg Transcona. My riding is in many ways a typical Winnipeg riding composed mostly of middle-income residents. It is true that many of them are angry that they have been betrayed by the Mulroney government on a number of occasions and believe this change will not lead to more jobs but to more job losses and no benefits to Winnipeg or this province.

[*Translation*]

240 millions d'habitants. Si l'objectif de ce gouvernement est de faire baisser le niveau de vie des Canadiens, on pourra probablement réduire certains coûts, mais des économies d'échelle signifient que nous ne serons jamais à égalité par rapport aux sociétés américaines, même si celles-ci sont disposées à accepter une concurrence loyale.

Pour les localités éloignées et du Nord qui dépendent des petits transporteurs canadiens, la politique des ciels ouverts constitue une grave menace. Il s'agit en effet là de localités vulnérables, dont l'économie est précaire. Leur seul lien avec le monde extérieur passe bien souvent par les petits transports régionaux. Les transporteurs qui les approvisionnent ont des marges bénificiaires très serrées. Pendant six mois de l'année ou plus, la rigueur du climat fait que les tempêtes de neige et les retards sont pratiquement la norme. Presque tous les approvisionnements leur arrivent par air, et les coûts sont déjà très élevés.

Peu d'entre elles ont suffisamment de population pour justifier une concurrence accrue. Si les sociétés américaines pouvaient s'implanter sur ce marché et s'emparer des trajets les plus profitables, les coûts deviendraient tellement élevés sur les autres que beaucoup de services disparaîtraient.

Outre les risques d'abolition de services et d'augmentation des tarifs, il faut comprendre que les emplois sont particulièrement importants pour ces collectivités. Dans beaucoup de cas, chaque emploi perdu est l'équivalent de mille pertes d'emplois dans une ville comme Winnipeg. Une proportion croissante de ces emplois sont occupés par des autochtones qui ont fort peu de possibilités d'être aussi bien rémunérés dans les localités urbaines. Pourquoi le Canada devrait-il abandonner ces emplois, c'est difficile à comprendre.

Au début de cette semaine, Air Canada a annonçé qu'elle allait éliminer 100 nouveaux emplois en fermant ses bureaux de réservation à Halifax, Calgary, Edmonton, Regina, Thunder Bay et St. John's, à Terre Neuve, ainsi que dans d'autres localités des provinces Atlantiques. Air Canada et Canadian International ont déjà réduit les services en vol vers les petites localités telles que Brandon, alors que les tarifs ne cessent d'exploser.

Comme on a pu le constater aux États-Unis, ce n'est pas la population qui profite de la dérèglementation mais plutôt la couche privilégiée des gens d'affaires qui circulent entre les gros centres urbains. Aux États-Unis, les fusions et fermetures d'entreprises ont entraîné des milliers de pertes d'emplois, alors que les tarifs ont dans la plupart des régions fortement augmenté là où les services étaient maintenus.

Aucun des résidents de ma circonscription de Winnipeg Transcona ne réclame cette politique des ciels ouverts. Or, ma circonscription est à maints égards très représentative de Winnipeg, puisqu'elle est composée en majorité de personnes à revenus moyens. Il est vrai que beaucoup de ces personnes sont furieuses d'avoir été trahies par le gouvernement Mulroney à maintes reprises, et elles estiment aujourd'hui que ce changement de politique va entraîner de nouvelles pertes d'emplois et ne produira aucun avantage pour Winnipeg ou la province.

[*Texte*]

Their challenge to the federal government is to prove how this policy will create a single job or improve service for this province. Indeed, they have every reason to believe this to be true. The trade deal, as I have already said, has cost this province thousands of jobs as plants have shut down and moved to central Canada, while others have down-sized or moved directly to the United States.

It was the building of the transportation networks such as the national railways in the 19th Century, the Trans-Canada Highway later on and Trans-Canada Airlines, which became Air Canada, that made this country grow and become viable. What we have witnessed in this country with deregulation and free trade is the selective dismantling of our national transportation infrastructure in a deliberate effort to harmonize our policies and standard of living with that of the United States.

We have become fractured as a country into smaller regional pieces, a community of communities with dire consequences for the smaller regions. The Mulroney government seems eager to disregard history, the very basis of this country, and to destroy east-west links as it integrates the economy with that of the United States.

In an act of pure hypocrisy, open skies and the privatization of airports are being forced upon Canadians during a period in which the federal government is spending millions reviewing passenger transportation under a royal commission on passenger transportation. The royal commission was announced earlier this year on the same day that the VIA Rail cuts were announced. The federal Conservatives promised to reverse the VIA cuts of the previous Liberal government, only to later cut VIA in half, causing the loss of hundreds of jobs in this province, including many in my riding of Winnipeg Transcona.

The Mulroney Conservatives recently amended the National Transportation Agency regulations so that future cuts to VIA will not be subject to public hearings. Just two weeks ago it was announced that the remote protected routes were now in jeopardy as well.

It is becoming increasingly clear that the federal transportation policy is being drafted and announced on a total ad hoc basis with no thought for past failures or future costs to communities, workers, their families or even safety considerations. The decisions are being made on the basis of pure ideology. Privatization and deregulation are the goals, regardless of the costs. As a result, we are witnessing an unprecedented series of weakening of regulations by the federal government. Transport Canada and the National Transportation Agency are becoming simply rubber stamps for government and industry demands.

[*Traduction*]

Le défi que nous lançons au gouvernement fédéral est le suivant: prouvez-nous que cette politique permettra de créer un seul emploi ou d'améliorer un seul service dans notre province. Hélas, tout nous porte à craindre le pire. Je l'ai déjà dit, l'Accord de libre-échange a déjà coûté des milliers d'emplois dans la province, à mesure que des sociétés ont fermé leurs usines pour transférer les activités vers les provinces centrales, ou que d'autres ont réduit leurs activités chez nous pour les déménager directement aux États-Unis.

C'est la construction des réseaux de transport tels que les réseaux ferroviaires du XIX siècle, l'autoroute transcanadienne plus tard, puis Trans Canada Airlines qui est devenu Air Canada, qui ont permis à ce pays de se développer et de devenir viable. Or, ce que nous constatons avec la dérèglementation et le libre-échange, c'est le démantèlement sélectif de notre infrastructure nationale de transport, dans un souci délibéré d'harmoniser nos politiques et notre niveau de vie avec les États-Unis.

Notre pays s'est déjà ballanisé en petites entités régionales, il est devenu cette communauté de collectivités et cela a des conséquences désastreuses pour les petites régions. Le gouvernement Mulroney semble faire fi de notre histoire, des fondements mêmes de la nation, et il n'a pour seul objectif que la destruction des liens est-ouest pour intégrer notre économie à celle des États-Unis.

Dans un acte de pure hypocrisie, la politique des ciels ouverts et la privatisation des aéroports sont en train d'être imposées aux Canadiens au moment même où le gouvernement fédéral dépense des millions de dollars pour qu'une Commission royale étudie les services de transport de passagers. La création de cette Commission royale a d'ailleurs été annoncée cette année le jour même où les coupures de services de VIA Rail étaient dévoilées. Les conservateurs fédéraux avaient promis d'annuler les coupures de services imposées à VIA Rail par le gouvernement libéral précédent, mais ils ont en fait décidé ensuite de couper VIA Rail en deux, ce qui a entraîné la perte de centaines d'emplois dans notre province, dont beaucoup dans ma propre circonscription de Winnipeg-Transcona.

Les conservateurs de Mulroney ont récemment modifié les règlements de l'Agence nationale des transports de façon à ce que les prochaines coupures de services de VIA Rail ne soient plus assujetties à des audiences publiques. Il y a quinze jours encore, deux semaines, on m'annonçait que certaines trajets éloignés qui étaient protégés étaient désormais menacés.

Il devient de plus en plus évident que la politique fédérale des transports est formulée et annoncée au petit hazard, sans que l'on tienne compte des échecs du passé, ni des coûts que devront assumer demain les collectivités, les travailleurs et leurs familles, et au mépris de tout souci de sécurité. Les décisions sont d'origine purement idéologique. Privatiser et dérèglementer sont les deux seuls objectifs, coûte que coûte. De ce fait, nous assistons à un affaiblissement sans précédent des règlements fédéraux. Transports Canada et l'Agence nationale des transports deviennent simplement des mécanismes d'acceptation systématique des exigences du gouvernement et de l'industrie.

[*Text*]

• 1110

In summary, rather than debating the issue of totally opening the borders to American shippers and air carriers, this country should be declaring a moratorium on deregulation and start dealing with the decreased service and safety we are already facing. The evidence that deregulation is harming workers, families, and their communities is growing weekly. Air and rail safety is deteriorating, as has been shown in a series of studies, inquiries, and investigations. The social and economic fabric of this country is being slowly torn apart, as full-time, permanent, well-paid jobs are being replaced by part-time jobs.

We are not only losing thousands of jobs, but for many who manage to hold onto their jobs their quality of life is being negatively impacted.

Deregulation has benefited only the richest and more privileged members of society and has greatly hurt those living in smaller communities. Accepting the so-called open skies policy before even completing the royal commission on passenger transportation would be a major step backwards.

Let us not move Canada back into a time before nationhood, but protect and expand on the little that remains to work with.

Mr. Angus: Mr. Reid, thank you for making your presentation today. I think it is as relevant as some of the other ones we have heard.

Based on the testimony this committee has heard over the last four days, to the effect that it is likely there will be some kind of new arrangement between Canada and the U.S. relating to cross-border traffic, part of what this committee has to do is find the best way to accomplish that without doing damage to the Canadian aviation industry.

We have had a number of suggestions laid before us, the key one being development of some new additional pairs, thus opening up some new routes between a Canadian city and an American city, perhaps in such a way that there is a balance, i.e., for every Canadian carrier that gets a route, an American carrier gets a route.

What is your reaction to that kind of scenario, in that (a) we will have some additional routes, but (b) they will on a paired basis so that there are gains for carriers in both countries?

Mr. Reid: If we were to have the population base that could support such a move, I could see that approach being a reality. But Winnipeg does not have the population size that the other three major centres have, namely, Vancouver, Toronto, and Montreal. Thus, I could not see this centre being able to support the exchange of traffic that you suggest might be possible between Canada and the United States, using Winnipeg as one of the starting points.

[*Translation*]

En résumé, plutôt que discuter de l'ouverture totale de nos frontières aux expéditeurs et transporteurs aériens des États-Unis, nous devrions imposer un moratoire à la déréglementation et commencer à nous attaquer sérieusement à la baisse de services et de sécurité que nous avons déjà constatée. Chaque jour nous amène de nouvelles preuves que la déréglementation est préjudiciable aux travailleurs, aux familles et à leurs collectivités. La sécurité du transport aérien et ferroviaire ne cesse de se détériorer, comme l'ont montré maintes études, enquêtes et recherches. Le tissu social et économique de notre pays est en train d'être lentement déchiré, à mesure que les emplois à temps plein, permanents et bien rémunérés sont remplacés par des emplois à temps partiel.

Non seulement beaucoup de Canadiens perdent-ils leur emploi mais beaucoup de ceux qui réussissent à conserver les leurs doivent accepter une baisse de leur niveau de vie.

Seuls les riches et les privilégiés de notre société ont tiré profit de la déréglementation, laquelle a fortement pénalisé les citoyens des petites localités. Accepter cette politique de prétendus ciels ouverts avant même que la Commission royale sur le transport des passagers n'ait terminé ses travaux constituerait un énorme pas en arrière.

Ne ramenons pas le Canada à l'état dans lequel il était avant de devenir une nation, essayons plutôt de protéger et de développer le peu qui nous en reste.

M. Angus: Merci beaucoup de votre témoignage, monsieur Reid. Je crois qu'il est aussi important que ceux que nous avons entendus jusqu'à présent.

Étant donné les témoignages recueillis par notre comité depuis quatre jours, portant à croire qu'il y aura probablement une nouvelle entente entre le Canada et les États-Unis au sujet du trafic transfrontalier, le rôle de notre pays qui consiste à trouver la meilleure solution pour atteindre ce résultat sans porter un coup mortel à l'industrie canadienne du transport aérien.

Plusieurs recommandations nous ont été soumises, la principale étant la définition de nouvelles paires de destinations, de façon à ouvrir de nouveaux services entre les villes canadiennes et américaines, ce qui pourrait éventuellement se faire dans un contexte de réciprocité, c'est-à-dire en accordant un trajet à un transporteur canadien chaque fois qu'on en donne un à un transporteur américain.

Que pensez-vous d'un tel scénario, qui verrait apparaître de nouveaux trajets aériens selon un système de réciprocité qui permettrait aux transporteurs des deux pays d'y gagner?

M. Reid: Si nous avions une population suffisante pour justifier une telle politique, je n'y verrais aucun mal. Hélas, Winnipeg n'est pas aussi populeuse que les trois autres grandes villes que sont Vancouver, Toronto et Montréal. Je ne vois donc pas comment elle pourrait justifier l'échange de trafic dont vous parlez entre le Canada et les États-Unis.

[*Texte*]

We had a Denver air service in this province that was supposed to supply services between Winnipeg and Denver. That service lived for only a short time and then failed, largely because there was a lack of traffic between those two points, and I do not see how another airline industry, coming into this province, with the type of population base we have here, would be able to support that type of a service to another destination.

Mr. Angus: Other communities elsewhere in the country, such as Calgary and Edmonton, to name two of the ones we have been to, suggest very strongly that the market does exist for the service. Are you suggesting that because Winnipeg does not have the demand they should not have the opportunity to have some new connections, assuming that the negotiations go through?

Mr. Reid: I am not clear nor do I have a complete understanding that there is a strong need for that type of air service right now. We heard the previous presenter talk about the fragile market we have in this province and the fact that there is a very thin profit margin for some of those companies that are operating in this province. If we allowed some of those airlines based in another country to enter into service between points in the U.S., say, and Canada, it would detract from the abililty of the airlines in this country to service the needs of the people here. Again, I do not think there is that amount of traffic to warrant another airline being able to come in and take over some of that.

• 1115

I have great concerns and reserverations about cabotage. Even limited cabotage I think would create great harm for the airlines in this country and also for the other modes of transportation. I do not think we can support that type of an exchange from the perspective of looking at the population base in this province.

Mr. Angus: Other witnesses, particularly the Air Traffic Control Association, have suggested that Pearson, the Toronto Airport, and Vancouver Airport cannot withstand any additional traffic, whether domestic or international. If they did accept any new carriers into the mix it would increase delays. It has been suggested to this committee that those points not be the ones that be allowed to have new services, that it would be the smaller airports, the less congested airports. We heard earlier today that Winnipeg has extensive capacity. We have also been told by the minister that he is looking at a phase-in kind of thing.

Irrespective of your opposition to the overall concept, if we did have to get into a phase-in, would you support the notion that we should stay away from the congested airports and look at communities elsewhere in the system?

Mr. Reid: If there were a need, and I am not convinced that there is a need at this present time, to service markets in the U.S. from Canadian-based operations or by allowing American airlines to come up here and capture some of the traffic, I would think we should stay away from the major centres in Canada. As I indicated in my presentation, they are already congested to overflowing. Should there be a need some time in the future, possibly services could be set up that

[*Traduction*]

Il y avait autrefois un service de transport aérien entre Winnipeg et Denver mais il n'a pas duré longtemps car le trafic était nettement insuffisant entre ces deux villes. Je ne vois donc pas comment une autre société aérienne pourrait fournir un service de même nature, considérant notre base démographique.

M. Angus: Mais il y a d'autres villes canadiennes, notamment Calgary et Edmonton, pour n'en citer que deux, par lesquelles nous somes passés, qui prétendent qu'il existe un marché pour ce genre de service. Voulez-vous dire que Winnipeg ne devrait pas avoir la possibilité d'établir ces nouvelles liaisons aériennes, si c'était envisagé dans les négociations, parce que son marché serait insuffisant?

M. Reid: Je ne suis pas du tout convaincu qu'il existe une forte demande pour ce genre de service aérien. Nous avons entendu les témoins précédents parler de la fragilité de notre marché et de l'étroitesse des marges bénéficiaires des sociétés opérant dans la province. Si nous autorisions les sociétés américaines à fournir des services vers les villes canadiennes, nos propres sociétés aériennes seraient encore moins capables de répondre aux besoins de la population. Encore une fois, je ne pense pas que la clientèle soit suffisante pour justifier l'arrivée de nouvelles sociétés aériennes sur notre marché.

Je suis fort inquiet au sujet du cabotage. Même un cabotage limité serait très préjudiciable à nos sociétés aériennes, ainsi qu'aux autres modes de transport. je ne pense pas que nous puissions envisager une entente à ce sujet, étant donné le peu de population de notre province.

M. Angus: D'autres témoins, notamment de la «Air Traffic Control Association», affirment que l'aéroport Pearson, à Toronto, et l'aéroport de Vancouver ne peuvent accueillir un seul avion supplémentaire, canadien ou étranger. Autrement dit, s'il y avait plus de trafic, les retards seraient plus fréquents. On a donc recommandé à notre comité de ne pas autoriser de nouveaux services avec ces villes, mais de les envisager plutôt pour de plus petits aéroports, moins embouteillés. Quelqu'un nous a dit aujourd'hui que Winnipeg bénéficie d'une vaste capacité disponible. D'autre part, le ministre nous a dit qu'il envisage une mise en oeuvre progressive de cette nouvelle politique.

Quelle que puisse être votre opposition actuelle au concept global, acceptez-vous l'idée qu'il faudrait laisser de côté les grands aéroports embouteillés, si cette politique était mise en oeuvre de manière progressive, et la réserver à d'autres aéroports?

M. Reid: S'il était vraiment nécessaire de desservir le marché américain à partir de villes canadiennes, ou d'autoriser des sociétés américaines à venir s'emparer d'une partie de notre marché, et je n'en suis pour le moment pas du tout convaincu, il est vrai qu'il faudrait probablement ne pas appliquer cette politique aux grands centres canadiens. Comme je l'ai dit dans mon exposé, ils sont déjà embouteillés. Donc, s'il est nécessaire d'appliquer cette

[*Text*]

would allow for inter–country transportation of passengers or cargo traffic.

Mr. Belsher: I have no questions because it would be a long debate.

Mr. Angus: We do not debate here, do we?

Mr. Belsher: I am not going to take the time here. This is not the time for it.

The Vice–Chairman: Thank you very much, Mr. Reid for your presentation.

• 1118

• 1133

The Vice–Chairman: Colleagues, we will reconvene. We have before us the Canadian Brotherhood of Railway, Transport and General Workers, as well as the Manitoba Federation of Labour. Mr. Cerilli, welcome once again before a transport committee. It is good to see you. Perhaps you could introduce the other individuals with you, some of whom have appeared before transport committees before. We look forward to your presentation.

Mr. Al Cerilli (Regional Vice–President, Canadian Brotherhood of Railway, Transport and General Workers): Thank you very much, Mr. Chairman and committee members. With me is the President of the Manitoba Federation of Labour, Susan Hart–Kulbaba; Rob Hilliard, an expert witness; and my researcher, John Doyle, from the Manitoba Federation of Labour.

For the record, these are two separate briefs, although the theme may be similar.

On behalf of the Canadian Brotherhood of Railway, Transport and General Workers, we welcome you to Manitoba. It is unfortunate that your schedule does not include your presence in northern Manitoba or other remote communities. Your Special Committee on Canada–United States Air Transport Services is one of many committees and commissions dealing with either passenger transport and/or freight transport.

We disagree with the federal government's shotgun approach to transportation. It is our view that in order to intelligently deal with transportation in Canada, we must deal with transportation as a whole. The federal government has not said that all the reports from commissions and committees will be considered as one. Our submissions have and will continue to direct Canadians toward a public debate for a Canada–made transportation policy that includes the movement of goods and people. The obvious reason, Mr. Chairman, is that the infrastructure in many cases is similar and used by both modes for passenger and freight. You cannot separate the two.

[*Translation*]

politique à l'avenir, on pourrait probablement la réserver à d'autres localités, pour le transport de passagers ou de marchandise entre les deux pays.

M. Belsher: Je n'ai pas de questions à poser parce que cela m'emmènerait dans un trop long débat.

M. Angus: N'est–ce pas pour cela que nous sommes ici?

M. Belscher: Je n'ai pas l'intention de me lancer dans ce débat ici, ce n'est pas le moment.

Le vice–président: Merci beaucoup, monsieur Reid.

Le vice–président: Nous reprenons. Nous avons maintenant les représentants de la Fraternité canadienne des cheminots, employés des transports et autres ouvriers, ainsi que de la Fédération du travail du Manitoba. Monsieur Cerilli, bienvenue encore une fois devant un comité des transports. C'est bon de vous revoir. Vous pourriez peut–être nous présenter vos collègues, dont certains ont déjà témoigné devant des comités des transports. Nous vous écoutons.

M. Al Cerilli (vice–président régional, Fraternité canadienne des cheminots, employés des transports et autres ouvriers): Merci beaucoup, monsieur le président, et membres du comité. J'ai avec moi la présidente de la Fédération du travail du Manitoba, M^me^ Susan Hart–Kulbaba; M. Rob Hilliard, un expert; et mon agent de recherche, John Doyle, de la Fédération du travail du Manitoba.

Bien que le thème soit le même, nous allons vous présenter deux mémoires distincts.

Au nom de la Fraternité canadienne des cheminots, employés des transports et autres ouvriers, nous vous souhaitons la bienvenue au Manitoba. Il est regrettable que le nord du Manitoba et certaines autres localités éloignées ne fassent pas partie de votre itinéraire. Votre comité spécial sur les services de transport aérien entre le Canada et les Etats–Unis est l'un des nombreux comités et commissions qui se sont penchés sur la question des services de transport des voyageurs ou de transport des marchandises.

Nous désapprouvons l'approche à l'emporte–pièce du gouvernement fédéral à l'égard des transports. Pour traiter intelligemment de la question des transports au Canada, nous devons l'aborder dans son ensemble. Le gouvernement fédéral n'a pas dit que tous les rapports des commissions et des comités seront considérés comme un rapport unique. Nous continuerons de réclamer dans nos exposés pour les Canadiens un débat public devant aboutir à une politique unique typiquement canadienne à l'égard du transport des marchandises et des personnes. La raison évidente, monsieur le président, est que l'infrastructure est bien souvent analogue dans les deux cas, et sert autant au transport des passagers que des marchandises. On ne peut pas séparer les deux.

[*Texte*]

• 1135

Your committee has invited public presentations, specifically to suggest proposals to deal with U.S.–Canada negotiations for the purpose of reaching agreement on cabotage in air transport of goods and people. We will not follow your directive. To do so would open the door to cabotage in trucking, rail, bus services and passenger train services. Neither will we rehash with you the debate on free trade and deregulation of transportation; it is all on the record.

However, it is noted that the United States accommodated Canada and vice versa in the desire to eventually drop transportation from the free trade negotiations. This allowed Canada to pass legislation in 1987 that deregulated the industry, allowing the harmonization of transportation laws in both countries.

The issue of subsidies also was never defined. During the free trade negotiations a misconception was allowed to hang over Canadians regarding who receives subsidy dollars from federal and provincial governments. The subsidy myth was finally put to rest once private industry realized that it was common knowledge in Canada that subsidies and grants are paid to private industry and paid to all modes of transportation.

It is now obvious that the American negotiators, many with some nine years' experience in a deregulated transportation environment in the United States, were much wiser than our Canadian negotiators. The Americans knew what to leave for the next round of negotiations. Your preliminary hearings have given us the opportunity to deal directly with air transport, open skies policy and cabotage.

In presenting this overview, we kept in mind the lessons of the American experience with air transport deregulation and the deregulation of transportation as a whole. Like most opportunities, deregulation of transportation in the United States has proven to Canadians the negative consequences. We believe the fundamental impact is distinctively negative in terms of employment, working conditions, safety, service, and corporate manipulation and concentration.

The Canadian government has tried to convince us that the policy to deregulate the Canadian transport industry was a made-in-Canada proposal and was in the best interest of Canadians. It is suggested that in fact there is little to be gained from any comparison between the American experience and Canada's policy. We disagree with the federal government's view. The similarities are obvious. Canada continues to be the big loser.

History in both Canada and United States shows that the federal government prior to 1978 had regulations in place governing the transport industry to guard against price gouging, unsafe operations and poor service. However, post-

[*Traduction*]

Vous avez invité le public a présenter ses vues, et particulièrement à faire des propositions à l'égard des négociations canado-américaines devant aboutir à un accord sur le cabotage dans le domaine du transport aérien des marchandises et des personnes. Nous n'appliquerons pas votre directive, parce que ce faisant, on ouvrirait la porte au cabotage dans le domaine du transport par camions, par chemin de fer et par autobus. Nous n'avons pas non plus l'intention de rouvrir le débat sur le libre-échange et la déréglementation des transports. Tout a été dit.

Toutefois, il est à noter que les États-Unis ont acquiescé à la volonté du Canada d'exclure la question des transports des négociations sur le libre-échange, et vice-versa. Cela a permis au Canada d'adopter des mesures législatives, en 1987, à l'égard de la déréglementation des transports, tout en permettant en même temps l'harmonisation des lois des deux pays en la matière.

La question des subventions n'a jamais été précisée non plus. Au cours des négociations sur le libre-échange, un certain nombre de questions ont été posées sur les secteurs d'activité canadiens qui reçoivent des subventions du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux. Le mythe des subventions a finalement pris fin lorsqu'on a compris, dans l'industrie privée, qu'il est de notoriété publique au Canada que des subventions sont accordées dans l'industrie privée pour tous les modes de transport.

Il est aujourd'hui évident que les négociateurs américains, dont beaucoup vivaient depuis neuf ans l'expérience de la déréglementation dans le domaine des transports aux États-Unis, ont été beaucoup plus sages que nos négociateurs canadiens. Les Américains savaient quels sujets réserver à la ronde suivante de négociation. Vos audiences préliminaires nous donnent l'occasion de traiter directement du transport aérien, de la politique de ciels ouverts et du cabotage.

En rédigeant cet aperçu, nous avons tenu compte des leçons à tirer de l'expérience américaine avec la déréglementation des transports aériens et la déréglementation des transports en général. Comme dans la plupart des cas de ce genre, la déréglementation des transports aux États-Unis démontre aux Canadiens l'incidence négative qu'une telle mesure peut avoir. Nous pensons que les effets sont nettement négatifs sur le plan de l'emploi, des conditions de travail, de la sécurité, du service, et de la manipulation et de la concentration de la part des entreprises.

Le gouvernement canadien a essayé de nous convaincre que la politique voulant que l'on procède à la déréglementation de l'industrie canadienne des transports était une proposition d'origine canadienne et qu'elle était dans le meilleur intérêt des Canadiens. Il semble y avoir peu à tirer de toute comparaison entre l'expérience américaine et la politique du Canada. Nous ne sommes pas d'accord avec le gouvernement fédéral. Les analogies que l'on peut faire sont évidentes. Le Canada continue d'être le grand perdant.

L'histoire démontre que tant au Canada qu'aux États-Unis, avant 1978, le gouvernement fédéral avait en place des règlements qui protégeaient l'industrie des transports des augmentations démesurées de prix, des problèmes de sécurité

[*Text*]

1978 the U.S. policy agenda was focused on the magic of the marketplace. The United States embarked on a mission to undo the public interest in controls in transportation. Canada also began parroting the American logos of "get government off business' back", "more competition", "rely on the market forces", "cheaper rates and fares" and "safety is our number–one priority".

In both the United States and Canada, the federal governments were successfully lobbied by business community interest groups representing manufacturers and shippers. Their war cry was and continues to be "entry into world markets", particularly the American market.

The governments ignored labour's concerns and consumers' concerns. The Canadian government simply bowed to the American influence to harmonize the Canadian transport industry, to deregulate American transport industry and to allow free and easy access across the border. Canada stripped away the regulatory powers from provincial governing agencies in Canada and the National Transportation Agency was given all–inclusive powers, with very little public input. Both countries eliminated entry and exit restrictions. In Canada, the fit–and–able, easy–entry concept has become a nightmare.

Steady employment is a thing of the past, with fare–and tariff–setting negotiators engaged in a make–believe process that is really a sham.

In light of the evidence, the overall assumption by many Canadians as well as Americans should compel this committee to recommend to the federal government and Parliament that Canada must reassess this country's position on transportation deregulation. We must take Canada's short experience and the United States' much longer experience and use them as valuable assets to begin a proper debate in Canada regarding what the country needs and wants in a transportation policy.

• 1140

On market size and cabotage, there are approximately 1,722 city pairs in the United States with a population of over one million people. This window of opportunity should not influence Canada's decision. As Canadians we understand what ingredients and principles relate to negotiations. We also know when to withdraw. This is one set of negotiations where Canada must withdraw and preserve what is presently in place. Had all of these factors been in place and debated during the free trade negotiations, I think it would have been a different story.

In order to provide the committee with a proper appreciation of cabotage and its far–reaching adverse effects in transportation, we will share with you our experience of what happened in the trucking industry earlier this year. At an early stage of deregulation the Canadian trucking industry looked through the American window of opportunity and saw a potential market.

[*Translation*]

et du mauvais service. Toutefois, aux États–Unis, après 1978, on est devenu obnubilé par la magie du marché. Les États–Unis ont entrepris de se défaire de l'intérêt public dans le domaine des transports. Alors, au Canada, on a commencé à répéter de plus en plus les slogans américains, les «moins d'intervention du gouvernement dans les affaires», «plus de concurrence», «laissons jouer les forces du marché», «des tarifs moins chers» et «la sécurité est notre priorité».

Tant aux États–Unis qu'au Canada, le gouvernement fédéral a cédé aux pressions des groupes d'intérêts représentant les fabricants et les expéditeurs. Leur cri de ralliement était et continue d'être «l'accès aux marchés mondiaux», et notamment au marché américain.

Les gouvernements ont fait fi des inquiétudes des travailleurs et des consommateurs. Le gouvernement canadien a tout simplement abdiqué devant l'influence américaine, pour harmoniser l'industrie canadienne des transports, déréglementer l'industrie américaine des transports et permettre un libre accès des deux côtés de la frontière. Le Canada a retiré aux organismes provinciaux les pouvoirs de réglementation au Canada et les a tous donnés à l'Office national des transports du Canada, et ce, après très peu de consultations auprès du public. Les deux pays ont éliminé les restrictions à l'entrée et à la sortie. Au Canada, la notion de l'accès facile aux marchés est devenue un cauchemar.

L'emploi sûr est désormais une chose du passé, avec les négociateurs qui établissent les prix et les tarifs dans un faux processus qui n'est, en réalité, que de la frime.

Les problèmes que l'on peut constater, qu'éprouvent de nombreux Canadiens et Américains, devraient pousser le comité à faire valoir au gouvernement fédéral et au Parlement que le Canada doir réévaluer sa position à l'égard de la déréglementation des transports. Nous devons tirer parti de la brève expérience canadienne, et de l'expérience beaucoup plus longue de la déréglementation aux États–Unis, pour entreprendre un débat au sujet des besoins et des aspirations du Canada en matière de transports.

À propos de l'importance du marché et du cabotage, il faut reconnaître qu'il y a quelque 1,722 paires de villes aux États–Unis, ayant une population qui dépasse le million de personnes. Le Canada ne devrait pas se laisser influencer par cela dans la décision qu'il doit prendre. En tant que Canadiens, nous comprenons les ingrédients et les principes qui interviennent dans le cadre des négociations. Nous savons aussi quand nous retirer. C'est une situation dans laquelle le Canada doit se retirer et préserver ses acquis. Si tous ces éléments avaient été en place et avaient fait l'objet de discussions au cours des négociations sur le libre–échange, je pense que cela aurait été une toute autre affaire.

Pour donner aux membres du comité une juste idée de ce qu'est le cabotage et de ses effets néfastes importants dans le domaine des transports, nous allons vous parler de ce qui s'est passé dans le secteur du camionnage au cours de l'année. Au début du processus de déréglementation, les gens du secteur du camionnage considéraient toutes les possibilités qu'offrait le marché des États–Unis.

[*Texte*]

However, since an early stage the Canadian trucking industry has opposed deregulation and any form of cabotage negotiations between Canada and the United States. The provincial and federal governments did not listen until the truckers took matters into their own hands and blocked the U.S.–Canada border at various locations in Ontario, and for other reasons, at points across Canada.

The truckers' actions caused hundreds of millions of dollars in lost production. Our union recognized the early signals and prior to the blockade held meeting to liase our collective strengths. We arranged meetings with the Minister of Transport, who in turn scheduled a conference in Toronto on August 13 and 14, 1990. The conference included representatives from the trucking industry, manufacturers, shippers, provincial and federal governments, and the three unions named previously. The trucking issue was placed on the agenda of the ministers conference on transportation, to be held in Newfoundland in September 1990.

To our knowledge, the matter of cabotage was dealt with among other matters dealing with truck transport. The federal Minister of Transport assured the parties, including the unions, that no cabotage would be allowed in Canada, and that the status quo would remain between the two countries.

With all the reductions or eliminations of controls in the American air transport industry, Americans witnessed the entrance of air companies that rose and fell an resulted in the demise of service and many jobs.

Mr. Chairman, I want to deal with the service end of it right now. I want to show you what happens under that system. I will call on Mr. Hilliard to spend a few minutes describing his recent experiences travelling in the United States.

Mr. Rob Hilliard (Federation Co–ordinator, Manitoba Federation of Labour): I will try to be brief. I had the good fortune to have taken a vacation over the last couple of weeks. I travelled by air extensively, and I was shocked at my experiences.

First of all, it took me 14 hours to fly from Winnipeg to Fort Lauderdale and it took me 13 hours to fly back. I experienced nothing but one delay after another. It did not seem to make much difference what airline I used, what my point of origin was or where my destination was. All around me I could hear the conversations of people from different places of origin who were flying on different airlines. All of them were complaining about the level of service, about not taking off when they expected to, not landing when they expected to, and of being rerouted. The conversation so struck me that I decided to spend some time walking around the airport. The conversations were the same everywhere I

[*Traduction*]

Pourtant, depuis le début du processus, l'industrie canadienne du camionnage s'oppose à la déréglementation et à toute forme de négociations à l'égard du cabotage entre le Canada et les États–Unis. Les gouvernements provinciaux et le gouvernement fédéral ont fait la sourde oreille jusqu'à ce que les camionneurs prennent les choses en main et bloquent la frontière canado–américaine à divers endroits en Ontario et, pour d'autres motifs, à différents endroits au Canada.

Le geste des camionneurs a fait perdre des centaines de millions de dollars en production. Ayant perçu les premières indications, et avant que les camionneurs ne passent à l'action, nous avons tenu des réunions pour unir nos forces collectives. Nous avons eu des rencontres avec le ministre des Transports, qui a à son tour convoqué une conférence à Toronto, les 13 et 14 août 1990. À la conférence, il y a eu des représentants du secteur du camionnage, des fabricants, des expéditeurs, des gouvernements provinciaux et fédéral, et des trois syndicats concernés. On a inscrit la question du camionnage à l'ordre du jour de la conférence des ministres des Transports qui devait avoir lieu à Terre–Neuve en septembre 1990.

À notre connaissance, on a discuté de la question du cabotage parmi les autres questions que l'on a abordées au sujet du transport par camion. Le ministre fédéral des Transports a donné l'assurance aux partis, y compris les syndicats, que le cabotage ne serait pas permis au Canada, et que l'on s'en tiendrait au statu quo entre les deux pays.

Avec toutes les réductions ou les éliminations des contrôles qui ont eu lieu dans le domaine du transport aérien aux États–Unis, les Américains ont assisté à l'arrivée de transporteurs aériens dans le marché, dont quelques–uns ont réussi et d'autres pas, ce qui a beaucoup nui au service et éliminé de nombreux emplois.

Monsieur le président, je veux maintenant discuter un peu du service. Je veux vous démontrer ce qu'entraîne la déréglementation. Je vais donc demander à M. Hilliard de vous parler pendant quelques minutes de ce qu'il a vécu dernièrement alors qu'il voyageait aux États–Unis.

M. Rob Hilliard (coordonnateur, Fédération du travail du Manitoba): Je vais essayer d'être bref. J'ai eu la chance de pouvoir prendre des vacances ces dernières semaines. J'ai beaucoup voyagé par avion, et mon expérience m'a choqué.

Premièrement, il m'a fallu 14 heures pour aller de Winnipeg à Fort Lauderdale en avion, et 13 heures pour revenir à Winnipeg. Tout mon voyage n'a été qu'une sucession de retards. Le transporteur aérien, mon point de départ ou ma destination n'ont pas semblé y changer grand chose. J'ai entendu, partout autour de moi, les conversations de gens qui étaient partis d'endroits différents et qui voyageaient avec d'autres transporteurs aériens. Tous se plaignaient des services, de ne pas être embarqués à l'heure prévue, ne pas avoir atterri non plus à l'heure prévue, et des changements d'itinéraire. La conversation m'a étonné à tel point que j'ai décidé de me promener un peu dans l'aéroport.

[*Text*]

went. Everybody was complaining about being late, about being unable to get where they wanted to go, about cancelling meetings and appointments and having totally wasted trips because they were unable to get where they wanted to go on time.

As a consumer, I had been unaware that these were the kinds of experiences people were having. I did not know that the U.S. air industry had deteriorated to such an extent. I was shocked. On one leg of the journey I sat beside a retired lady who regularly flies to Florida from up north. She had a bag of goodies with her, and I asked her what it was. She said she always travels with her own food because she cannot stand the food the airlines give her—if she gets anything.

• 1145

I was on my way down south, in 14 hours I was not even supplied with anything more than a bag of peanuts. On my way back I got half a stale sandwich on one occasion, and I got crackers and cheese on another occasion, despite the fact that one would be travelling for long periods of time. I understood full well what the lady beside me was talking about when she said she could not stand the food. It was, quite frankly, inedible. That is strictly from a consumer point of view.

As I said, I walked around within the airport to listen to other people, to talk to other people, and the experience seemed to be universal. I was amazed. If this is the kind of service and this is the kind of transportation system we are going to have here in Canada in the airlines, then from a consumer point of view we are certainly heading in the wrong direction.

Mr. Cerilli: The purpose of that evidence, Mr. Chairperson, the experience of Mr. Hilliard, was to outline cabotage and what it means to Canada if we allow that to take place.

We mentioned earlier the 1,700 pair cities in the United States. First of all, in our system of operation of our airlines here in Canada—and I hope there will be more than one left in this country—the cycle of equipment would deteriorate to such an extent it would cause extreme disadvantage and extreme cost to the airlines. And I think that has not even been evaulated regarding cabotage. The American system of that experience of service, let us assume, would commence in Vancouver and pick up in Calgary, Edmonton, Regina, Saskatoon, Winnipeg, Thunder Bay, Toronto and so on which would allow the Americans the freedom of cabotage and services of emplaning and deplaning of goods and people. If we are going to be looked at in that kind of a vein in service, I think we had better reassess our position.

Regarding Canadian air transport, we do not intend to propose to you what the agenda should be, what and when negotiations should take place, nor will we address any of the headings proposed in your material submitted as guidelines for the appearance before you.

Canada's two major airlines are augmented by a number of regional air services. Canadian services, even under extreme pressure, provide steady employment for many Canadians and steady good service. To commence

[*Translation*]

Les sujets de conversation étaient les mêmes partout. Tout le monde se plaignait d'être en retard, de ne pas pouvoir aller là où ils voulaient, d'avoir dû annuler des rencontres et des rendez-vous, et d'avoir complètement raté leur voyage parce qu'ils n'avaient pas pu se rendre à temps là où ils voulaient.

En tant que consommateur, je ne savais pas que c'était le genre d'expérience que devaient endurer les usagers. Je ne savais pas non plus que l'industrie du transport aérien aux États-Unis s'était détériorée à ce point. J'étais abasourdi. Pendant l'une des envolées, j'ai pris place à côté d'une dame, à la retraite, qui se rend régulièrement en Floride en avion. Elle avait un sac de victuailles avec elle, et je lui ai demandé ce que c'était. Elle m'a répondu qu'elle apportait toujours sa nourriture parce qu'elle ne pouvait pas sentir la nourriture qu'on lui offrait sur les avions—quand on lui en offrait.

Pendant les 14 heures qu'a duré le voyage, je n'ai eu droit qu'à un sac d'arachides. Au retour, j'ai eu droit à un demi-sandwich rassis, à une occasion, et à des craquelins et du fromage à une autre, malgré les vols plutôt longs. J'ai très bien compris ce que voulait dire cette dame quand elle a déclaré ne pas pouvoir supporter la nourriture. C'est que mes sandwichs, pour être franc, étaient immangeables. Ceci étant dit du simple point de vue d'un consommateur.

Comme je le disais, je me suis promené dans l'aéroport en écoutant les conversations des gens, en discutant avec d'autres, et l'expérience semble être la même pour tous. J'étais étonné. Si c'est le genre de service et de système de transport aériens auxquels nous aurons droit au Canada, eh bien, nous faisons sûrement fausse route du point de vue du consommateur.

M. Cerilli: Monsieur le président, ce témoignage, l'expérience de M. Hilliard, avait pour but de démontrer ce que peut entraîner le cabotage au Canada, si nous l'acceptons.

Nous avons mentionné, plus tôt, qu'il y a 1,700 liaisons aux États-Unis. Premièrement, avec le mode de fonctionnement de nos transporteurs aériens au Canada—et j'espère qu'il nous en restera plus qu'un—le matériel se détériorerait tellement qu'il défavoriserait extrêmement les transporteurs aériens et leur coûterait énormément cher. Et je pense que cela ne tient pas compte du cabotage. Le système américain, dans le contexte de ces services, commencerait à Vancouver, et s'étendrait à Calgary, Edmonton, Regina, Saskatoon, Winnipeg, Thunder Bay, Toronto, et le reste. Les Américains pourraient alors offrir des services de transport de marchandises et de passagers par avion. Si c'est à cela qu'il faut s'attendre, je pense que nous avons tout avantage à réévaluer notre position.

Au sujet du transport aérien au Canada, nous n'avons pas l'intention de vous dire ce qu'il faudrait faire, quel genre de négociations il faudrait entreprendre, et quand elles devraient débuter, ni de discuter des points que vous proposez dans votre documentation.

Aux services des deux principaux transporteurs aériens du Canada viennent s'ajouter de nombreux services régionaux. Les services canadiens, malgré les pressions extrêmes auxquelles ils sont soumis, fournissent un emploi régulier à

[*Texte*]

negotiations on an open skies policy with the United States would be detrimental to Canadian service and jobs as a whole. The Canadian airlines, like their Canadian cousins in trucking, would lose badly to U.S. carriers.

In the main, transportation labour relations in Canada have been conducted without the confrontation experienced by the American transportation labour relations. In the United States the American experience has seen air traffic controllers lose their union, has caused concession negotiations, has destroyed decent wages, benefits, and working conditions with two-tier wage structures that employers have taken advantage of. These have not produced the promised end result.

The American experience in air safety and delays is on record as deteriorating. I do not know if we are paying enough attention to that. We did not get into that for the simple reason of the inquiry into the northern Ontario mishap.

Air congestion is increasing, putting passengers and workers alike at risk. A recent article in *U.S. Today* showed that approximately 240 close calls on airport runways are expected for 1990, an 8% increase from 1989. Even if it remained at the 1989 level, from what we heard from Mr. Hilliard, it could be worse than what you could imagine.

Reports also show that delays in take-offs have caused passenger dissatisfaction when their connection plans are disrupted. The Canadian experience in major airports is no different—however, not as bad as the American experience.

Air safety and safety in transportation must receive the attention they require. Your recommendations on safety should be that future cut-backs and the maintenance of equipment will not be tolerated, and a directive to all transport companies should be issued that company violators on safety will be prosecuted.

In conclusion, Mr. Chairperson and members of the committee, we thank you for the opportunity to appear before you. We trust you will not agree with or recommend that negotiations with the United States commence on air service for goods and people. To deal with cabotage in one segment of transportation will lead into negotiations on cabotage in all modes of transportation. We therefore strongly suggest that your committee recommend to Parliament that the federal government not proceed with these negotiations. We further suggest that your committee recommend to the federal government and Parliament that we retain the present operations between the two countries as well as other international operations. Thank you very much.

[*Traduction*]

de nombreux Canadiens et de bons services, fiables. Entreprendre des négociations sur une politique Ciels ouverts avec les États-Unis serait nuisible sur le plan du service et des emplois au Canada. Les transporteurs aériens du Canada, comme leurs homologues dans le domaine du camionnage, perdraient énormément face aux transporteurs américains.

D'une manière générale, les relations de travail dans le domaine des transports au Canada n'ont pas donné lieu à la même confrontation que celle qui s'est produite chez les Américains. Aux États-Unis, la déréglementation a détruit le syndicat des contrôleurs aériens, a obligé les employés à faire des concessions, et a favorisé l'adoption d'une structure salariale à deux volets dont les employeurs ont tiré parti et qui a été catastrophique sur le plan des salaires, des avantages sociaux et des conditions de travail. Les résultats n'ont pas été ceux qui avaient été promis.

Aux États-Unis, la sécurité aérienne s'est détériorée et les retards sont de plus en plus fréquents. Je ne sais pas si l'on tient suffisamment compte de ces choses. Nous n'avons pas étudié cette question plus en profondeur en raison de l'enquête sur l'incident qui s'est produit dans le nord de l'Ontario.

L'espace aérien est de plus en plus encombré, Ce qui menace autant la sécurité des passagers que celle des travailleurs. Dans un récent article de *US Today*, il est dit que l'on prévoit quelque 240 quasi-collisions sur les pistes des aéroports en 1990, soit une augmentation de 8 p. 100 par rapport à 1989. Même le taux d'accident se maintenait au taux de 1989, si l'on en juge d'après ce que nous a dit M. Hilliard, la réalité pourrait dépasser la fiction.

On sait aussi que les retards ou décollage causent l'insatisfaction des passagers pour qui cela signifie qui n'ont une correspondances ratée. La situation n'est pas tellement différente dans les grands aéroports au Canada—quoiqu'elle ne soit pas aussi grave qu'aux États-Unis.

La sécurité aérienne et la sécurité du transport doivent recevoir l'attention qu'elles exigent. Vos recommandations, à l'égard de la sécurité, devraient être que d'autres réductions des normes de sécurité et d'entretien du matériel ne seront pas tolérées, et que tous les transporteurs aériens soient avertis par voie de directive que toute entorse aux normes de sécurité donnera lieu à des poursuites.

En conclusion, monsieur le président et membres du comité, nous vous remercions de l'occasion que vous nous avez donnée aujourd'hui. Nous comptons bien que vous recommanderez qu'il n'y ait pas de négociation avec les États-Unis au sujet du transport aérien des marchandises et des passagers. Entreprendre de négocier sur le cabotage dans un secteur des transports entraînera d'autres négociations sur le cabotage dans tous les modes de transport. Nous vous incitons donc fortement à recommander au Parlement de faire en sorte que le gouvernement fédéral n'entreprenne pas ces négociations. Nous proposons en outre que vous recommandiez au gouvernement fédéral et au Parlement de maintenir le mode de fonctionnement actuel avec les États-Unis et les autres pays. Merci beaucoup.

[*Text*]

• 1150

Ms Susan Hart–Kulbaba (President, Manitoba Federation of Labour): I want to extend my thanks to the committee for agreeing to hear this presentation and to hear us together. We hope it facilitates your timetable as well.

As president of the MFL, I am speaking on behalf of approximately 88,000 members and their families. It is within the mandate of the Fed to address issues that affect the quality of life, physical well–being and the economic security of Manitoban workers, a responsibility that we meet whenever the opportunity presents itself.

There are a number of issues I would like to talk about before speaking directly to the issues at hand. We are very concerned about the seriousness with which this committee is approaching its mandate. The information package arrived in our office only one week ago and, considering the potentially profound changes to Canada's air transport industry, this amount of lead time severely hindered our efforts to prepare this brief for this morning. As well, many of our affiliates here in Manitoba felt they did not have ample time to prepare to appear before the committee. If this is an indication of the kind of input that the committee is looking for, it strikes me that it is more interested in going through the motions of consultation, so it can be said that it has occurred, without being overly concerned about what we have to say.

The thing that disturbed me the most was the content of the information package that we received in our office. It clearly indicates the decision to proceed with these changes has already been taken, even before the committee began its work. We were not asked if we think these policy changes are necessary, beneficial or even acceptable. We are saying that the reality is, these changes will occur whether we think they are fine or not and you would like our thoughts on how to implement them.

Rather than discussing and examining the fine detail and nuances of cabotage, you should be thinking about issues such as whether or not you should be at the bargaining table negotiating the dismantlement of regulations, policy and law that has been carefully crafted over the years to serve the interests of the people of Canada.

The level of deregulation of the air transport industry in Canada that has already occurred is unacceptable. It sets the stage for a serious deterioration of public safety and Canadian ownership of our own air transport industry, as well as leading to large–scale lay–offs and decreased service for many Canadians.

In recent weeks we have all read newspaper accounts of the official inquiry into the tragic Dryden air crash. What is plainly emerging is the story of inadequate corporate practices motivated by profit and a government department

[*Translation*]

Mme Susan Hart–Kulbaba (présidente, Fédération du travail du Manitoba): Je remercie le comité d'avoir accepté d'entendre cet exposé et de recevoir nos deux groupes en même temps. Nous espérons que cela vous facilite aussi les choses.

En tant que présidente de la FTM, je parle au nom d'environ 88,000 membres et de leurs familles. Il fait partie du mandat du gouvernement fédéral de se pencher sur les questions qui influent sur la qualité de la vie, le bien–être physique et la sécurité économique des travailleurs manitobains, responsabilité dont nous nous acquittons toutes les fois que l'occasion s'en présente.

Il y a un certain nombre de questions que j'aimerais aborder avant de m'attaquer directement à celles qui font l'objet de votre examen. Nous avons des réserves quant à l'importance que vous accordez à votre mandat. Les renseignements que vous nous avez fait parvenir ne sont arrivés à notre bureau qu'il y a une semaine, et, compte tenu des changements profonds que pourrait subir le secteur du transport aérien au Canada, le peu de temps que cela nous a laissé pour préparer ce mémoire nous a fait grand tort. En outre, un grand nombre de nos groupes affiliés, au Manitoba, ont dit que cela ne leur donnait pas suffisamment de temps pour se préparer à comparaître devant vous. Si cela est une indication du genre de participation que recherche le comité, j'ai bien l'impression qu'il se contente de jouer le jeu de la consultation de manière à pouvoir dire qu'elle a été faite, sans trop s'inquiéter, de ce que nous avons à dire.

La teneur de l'information que nous avons reçue à notre bureau m'a particulièrement perturbée. Elle indique clairement que la décision de procéder à ces changements avait déjà été prise avant même que le comité n'entreprenne ses travaux. On ne nous demande pas si nous pensons que ces changements d'orientation sont nécessaires, bénéfiques ou mêmes acceptables. On nous place devant un fait accompli. Ces changements auront lieu, qu'on soit d'accord ou non, et tout ce que vous voulez savoir, c'est comment les mettre en oeuvre.

Plus tôt que de discuter des derniers détails et des nuances du cabotage, vous devriez songer à l'opportunité de participer à des négociations devant mener à l'élimination des règlements, des politiques et des lois qui ont été minutieusement élaborés au fil des ans, pour servir les intérêts de la population du Canada.

Le degré de déréglementation déjà atteint dans le domaine du transport aérien au Canada est inacceptable. Il est précurseur d'une grave détérioration de la sécurité publique et de la souveraineté canadienne dans le secteur du transport aérien au Canada, et entraînera des mises à pied massives et une détérioration du service pour de nombreux Canadiens.

Dans les dernières semaines, nous avons tous lu, dans les journaux, les rapports au sujet de l'enquête officielle sur l'écrasement tragique qui est survenu à Dryden. Il est de plus en plus apparent qu'il s'agit de pratiques inadéquates de la

[*Texte*]

that does not have the resources to enforce whatever regulations remain. Having set the stage for tragedy through deregulation, the federal government is now contemplating creating the necessary circumstances to bring further deterioration through cut-throat competition.

The catalyst that has brought about the pressure to deregulate and to harmonize operating environments between Canada and the U.S. was of course the free trade agreement imposed by the Progressive Conservatives and rejected by a majority of Canadians in the 1988 federal election. The organized labour movement predicted many of the negative effects for Canadians that have since come to pass as a result of this deal. If there was a gap in labour's warning campaign, it is that it was understated.

The difficulty that labour has with the impending open skies policy was articulated by Prime Minister Brian Mulroney before the 1984 federal election, when he was still concerned about convincing the people of Canada that he had their interests at heart. He likened that kind of head-to-head competition between Canadian industry and that of the Americans to getting in bed with an elephant—things are fine until the elephant rolls over. Even though there seems to have been a change in tune after the 1984 election, when it was said that the idea was the best thing since sliced bread, his initial analysis remains the correct one.

In the advanced information package that we received, you state your objectives of the negotiations that will be occurring in 1991. Liberalization of current air services is identified as one of your main objectives. You termed the existing regime as restrictive and out of date. You say you want to benefit communities, the travelling public, shippers, airports, the airline industry and its workers. We believe that what you are saying is that you want the American experience to unfold in Canada, because that is exactly what is going to happen. The difference in size and economies of scale in the respective countries will mean Canada's air industry will be overwhelmed by the Americans. Canada's air transport industry will have to compete and win in the American context if it is to continue to exist.

This is not a doom and gloom forecast designed to discredit the government's plans; it is just a statement of fact, one that has come to pass before.

• 1155

We question your basic premise that Canadians are dissatisfied with their air service. For the most part, the planes run on time here. They take off and land with a regularity that is only a fond memory in the United States. Until deregulation there was an adequate number of large companies in the marketplace to keep fares competitive. Where was the great outcry that things were bad and they would have to change? If there are complaints today, they

[*Traduction*]

part de sociétés motivées par le profit et d'un ministère qui n'a pas les ressources suffisantes pour faire respecter les quelques règlements qui restent. Après avoir permis qu'il arrive des tragédies, en procédant à la déréglementation du transport aérien, le gouvernement fédéral songe maintenant à mettre en place les circonstances nécessaires pour accentuer encore davantage la détérioration en permettant une concurrence féroce.

Le catalyseur des pressions visant à déréglementer et à harmoniser le transport aérien entre le Canada et et les États-Unis a évidemment été l'Accord de libre-échange qui a été imposé par les Progressistes-Conservateurs, et qu'avaient rejeté la majorité des Canadiens aux élections fédérales de 1988. Le mouvement syndical avait prédit un grand nombre des retombées négatives qui se sont matérialisées pour les Canadiens depuis la signature de cet accord. Le mouvement syndical n'a cessé de le répéter.

Nos réserves face à la politique des «Ciels ouverts», dont l'application est imminente, ont été articulées par le premier ministre, M. Brian Mulroney, avant les élections fédérales de 1984, alors qu'il essayait encore de convaincre la population canadienne qu'il avait ses intérêts à coeur. Il a dit que ce genre de concurrence directe entre l'industrie canadienne et l'industrie américaine était comme se coucher aux côtés d'un éléphant—tout va bien jusqu'à ce que l'éléphant se retourne. Même si son discours a quelque peu changé depuis les élections de 1984, après qu'il se soit dit convaincu que l'idée était la meilleure depuis l'invention du fil à couper le beurre, son analyse initiale demeure la bonne.

Dans les documents d'information que vous nous avez fait parvenir, vous énoncez les objectifs des négociations qui auront lieu en 1991. La libéralisation des services aériens actuels y figure comme l'un des principaux objectifs. Vous qualifiez le régime existant de restrictif et de démodé. Vous dites vouloir défendre les intérêts des collectivités, du public voyageur, des expéditeurs, des aéroports, des transporteurs aériens et de leurs employés. Nous pensons que vous voulez que l'expérience américaine s'étende au Canada, parce que c'est précisément ce qui va se produire. La différence dans les dimensions et les économies d'échelles des deux pays fera en sorte que le secteur du transport aérien au Canada sera submergé par les Américains. Pour continuer d'exister, notre secteur du transport aérien devra soutenir une concurrence dans le contexte américain et en sortir gagnant.

Ce n'est pas une vision d'apocalypse ayant pour but de jeter le discrédit sur les plans du gouvernement, mais plutôt l'énoncé d'un fait.

Nous mettons en doute votre prémisse selon laquelle les Canadiens sont insatisfaits des services de transport aérien qui leur sont offerts. Dans la plupart des cas, ici, les avions partent à l'heure prévue. Ils décollent et atterrissent avec une régularité qui n'est qu'un bien bon souvenir aux États-Unis. Avant la déréglementation, il y avait suffisamment de transporteurs dans le marché pour maintenir les prix concurrentiels. D'où est venue l'idée que tout allait mal et

[*Text*]

have come about as a result of deregulation: routes have been dropped, there is less competition, service has deteriorated, and safety is more questionable.

What benefits are we talking about that communities no longer have as a result of deregulation? One of the benefits is the existence of the industry itself in some communities. Before the federal government began its wholesale changes to make things better, air transport companies were expected to provide service to rural and remote communities that were not large enough to be profitable in return for being allowed to operate on a lucrative route. Now many communities no longer have the level of service they once enjoyed. Some no longer have any service.

Adopting an industry model that is not meeting the needs of Americans in a far different geographic context hardly seems to be a step forward. Rather, it sounds like more of the me–too approach to political economic planning that the federal government has become known for in the past six years. If it exists in the U.S., make it exist here in Canada, no matter if it does not work in America and it is totally inappropriate for the needs of Canadians.

Another of the objectives of the negotiations is to completely overhaul the bilateral air relationship between Canada and the U.S. Again, the implication is that the current system is flawed and is not meeting Canadians' needs. Where has the outcry come from? I have not heard it. I have not read about it. Why are we fooling around with a system that seems to meet our needs or could if deregulation had not occurred?

If I have heard any complaints from Canadians, they have been concerns about the impact of deregulation on safety, competition, ownership and service. American newspapers, magazines and television stations are crammed with stories that are critical of their air service. We see stories about hopeless congestion, planes that do not take off or get to where they are going on time and stories that outline profound concerns about safety. We see stories about large–scale human rights assaults on workers, legislated union busting, significant wage and benefit rejections and thousands of lost jobs. Why are we replacing a Canadian system that can be made to work in Canada's interest with a system from the U.S. that is not working there? Make no mistake, that is exactly what is going to happen if this industrial integration is allowed to occur.

In our minds, the federal government has created an issue that they presume to address through next year's negotiations with the United States. Our experience in this activity gives me little reason to believe that the negotiations will amount to anything more than the giveaway of the Canadian air transport industry to American corporations. Using the free trade agreement as an example of this government's negotiating skills, I have to say that I have a

[*Translation*]

qu'il fallait apporter des changements? S'il y a des plaintes aujourd'hui, c'est bien plus à cause de la déréglementation: on a abandonné certaines liaisons, il y a moins de concurrence, le service s'est détérioré, et la sécurité est plus douteuse.

De quels avantages la déréglementation prive–t–elles les collectivités? Il y a, entre autres, l'existence même du service dans certaines collectivités. Avant que le gouvernement fédéral n'entreprenne ces grands changements pour améliorer les choses, les transporteurs aériens étaient tenus d'offrir le service de transport aérien aux collectivités rurales et éloignées qui n'étaient pas suffisamment peuplées pour être rentables. En retour, les transporteurs aériens pouvaient bénéficier d'une liaison lucrative. Aujourd'hui, de nombreuses collectivités n'ont plus le service qu'elles avaient jadis. Dans certaines collectivités, il a été carrément éliminé.

Adopter un modèle qui ne satisferait pas aux besoins des Américains dans un contexte géographique très différent semble difficilement constituer un pas en avant. Cela ressemble bien davantage à l'attitude envieuse en matière de planification économique qu'a adopté le gouvernement fédéral au cours des six dernières années. Si la chose existe aux États–Unis, faisons–la aussi au Canada, que ce soit bon ou non aux États–Unis, et qu'importe qu'elle soit parfaitement inappropriée pour les besoins des Canadiens.

Un autre objectif des négociations est de réviser complètement les rapports bilatéraux en matière de transport aérien entre le Canada et les États–Unis. Encore là, cela signifie que le système actuel ne marche pas et qu'il ne satisfait pas aux besoins des Canadiens. Qui a demandé cela? Je ne l'ai pas entendu. Je n'ai rien lu à ce sujet. Pourquoi tripotons–nous un système qui semble répondre à nos besoins, ou qui le pourrait si la déréglementation n'était pas survenue?

Les plaintes que j'ai pu entendre de la part des Canadiens portaient surtout sur le fait de la déréglementation au niveau de la sécurité, de la concurrence, de la propriété et du service. Les journaux, les magazines et les émissions de télévisions américains sont remplis de critiques au sujet des services de transport aérien. Nous entendons des histoires au sujet de problèmes de congestion sans espoir, d'avions qui ne décollent pas ou qui n'arrivent pas à destination à temps, et d'histoires d'où transpirent des inquiétudes profondes à l'égard de la sécurité. Nous entendons des histoires de droits des travailleurs qui sont bafoués, d'élimination légale de syndicats, de coupures importantes dans les salaires et les avantages sociaux, et de milliers de pertes d'emploi. Pourquoi remplacer un système canadien que l'on peut arriver à faire fonctionner dans l'intérêt du Canada avec un système américain qui ne fonctionne pas aux États–Unis? Ne vous faites pas d'illusion, c'est exactement ce qui va arriver si l'on permet cette intégration des transports aériens.

Selon nous, le gouvernement fédéral a engendré une question qu'il s'attend pouvoir aborder dans le cadre des négociations qu'il entreprendra l'année prochaine avec les États–Unis. Notre expérience en la matière me donne bien peu de raisons de penser que les négociations aboutiront à autre chose que la concession du transport aérien canadien aux transporteurs américains. Compte tenu de l'habileté du gouvernement à négocier que démontre l'Accord du libre–

[*Texte*]

great deal of concern about the prospect of the federal government negotiator sitting down with the Americans again. Perhaps it would be better if they took a little break instead.

If this committee wished to make a worthwhile contribution to the evolution of a transportation policy that meets the needs of Canadians, it would be exerting pressure on the federal government to approach this topic in a sensible fashion instead of assisting in the dismantling of what exists. Canadians need a cogent, multi-modal transportation policy that recognizes the unique geographic conditions that exist in our country. The policy must recognize the historical Canadian practice of putting the needs of people ahead of simple profit-making. It does not take a genius to figure out how to maximize profit and minimize overhead. It does take leadership to resist profiteering and to take the path of meeting the people's needs.

The development of a Canadian transportation policy must include a review of all transportation modes in concert, not in isolation. The peculiarities of the conditions that exist in a relatively sparsely populated country that is the world's third largest in size will mean practices that do not and perhaps cannot exist in a country like the U.S. This policy must meet our passenger and freight transportation requirements in a way that makes our economy both competitive and responsive to people's needs.

We urge this committee to reject the notion that integrating Canada's air transportation system with that of the U.S. using their rules is a foregone conclusion. Instead, please prepare a report that reflects the concerns of Canadians that we develop a transportation policy that is safe, responsive and dedicated to serving all Canadians. Thank you very much.

The Vice-Chairman: Thank you.

• 1200

Mr. Pagtakhan: I would like to thank the Manitoba Federation of Labour and the Canadian Brotherhood of Railway Transport and General Workers. Certainly hearing presentations like that, excellently prepared despite the shortness of time allowed you—I share your concern on that—and with substance that reflects a lot of our concerns as well, is very welcome.

Such concerns include equality of services, the flights themselves, accessibility and availability, affordability, the economic security for Canadian workers and businesses, and safety standards. Although you did not mention it, I am sure you will agree on the necessity to secure specialized services to all geographic regions of the country.

[*Traduction*]

échange auquel nous avons abouti, je dois dire que je m'inquiète énormément de voir encore une fois le négociateur du gouvernement fédéral s'asseoir à la table des négociations en face des Américains. Il serait peut-être bon qu'il se repose encore pendant un certain temps.

Si le présent comité voulait vraiment contribuer de façon valable à l'élaboration d'une politique en matière de transports qui satisfasse aux besoins des Canadiens, il ferait pression sur le gouvernement fédéral pour qu'il adopte une approche plus logique plutôt que de se contenter d'assister au démantellement de ce qui existe. Les Canadiens ont besoin d'une politique multimodale valable en matière de transport, qui reconnaît les conditions géographiques uniques de notre pays. Cette politique doit reconnaître notre habitude historique qui veut que l'on donne préséance aux besoins des gens sur le simple appât du gain. On n'a pas besoin d'être un génie pour déterminer comment maximiser les profits et minimiser les frais. Il faut du leadership pour résister à l'appât du gain et adopter la voie de la satisfaction des besoins des Canadiens.

L'élaboration d'une politique canadienne en matière de transport doit comprendre un examen de tous les modes de transport en même temps, et non de façon isolée. Les particularités des conditions qui existent dans un pays où la population est relativement disséminée, et dont le territoire est le troisième plus grand au monde, demande des pratiques qui n'existent pas, et qui ne peuvent peut-être pas exister, dans un pays comme les États-Unis. Cette politique doit satisfaire aux exigences du transport des passagers et des marchandises d'une manière qui permettra à notre économie d'être concurrentielle et de répondre aux besoins de la population.

Nous incitons fortement votre comité à rejeter la motion qui veut qu'intégrer le réseau de transport aérien du Canada à celui des États-Unis, en appliquant leurs règles est une conclusion courue d'avance. Nous vous prions, plutôt, de rédiger un rapport qui reflète la volonté des Canadiens, à savoir que l'on élabore une politique en matière de transport qui soit sûre, qui réponde bien aux besoins et qui permette de satisfaire aux besoins de tous les Canadiens. Merci beaucoup.

Le vice-président: Merci.

M. Pagtakhan: Je remercie les représentants de la Fédération du travail du Manitoba et de la Fraternité canadienne des cheminots, employés des Transports et autres ouvriers. Il est sûrement intéressant d'entendre des exposés comme les vôtres, aussi bien préparés, malgré le peu de temps qui vous a été accordé—je suis d'accord avec vous à ce sujet—et qui reflètent un grand nombre des inquiétudes que nous entretenons nous aussi.

Parmi ces inquiétudes, il y a la qualité du service, les vols mêmes, l'accessibilité et la disponibilité, le caractère acceptable des prix, la sécurité financière des travailleurs et des transporteurs canadiens, et les normes de sécurité. Bien que vous ne l'ayez pas mentionné, je suis sûr que vous conviendrez de la nécessité d'assurer des services spécialisés dans toutes les régions du pays.

[*Text*]

Each set of witnesses, particularly Calm Air, mentioned the need to safeguard the services to the north. I am of course referring even more importantly to securing the delivery of health care services.

I have noted your strong urging to the committee to make a recommendation to government not to proceed with the U.S. bilateral negotiation at all. Knowing the government has a majority in the committee, and in the event that the government proceeds notwithstanding whatever recommendation the committee may make, I would like to secure some clarification from you. Would you agree that a renewed Canadian domestic air policy, integrated, including all modes, air, land and sea, ought to be a prerequisite before we could even imagine having an effective tool as we proceed to the negotiating table on this issue?

Mr. Cerilli: I think it is a very important and broad–based question. It includes safety, it includes services, it includes tax base to the communities involved in Canada. I think that should not go unsaid, because without a tax base we start seeing a lot of deterioration in services other than transportation.

I think the prerequisite of our thrust that we are suggesting is that we must have a Canada–made total concept of transportation policy before we start branching out on what we need as an international cabotage service for each country, or beyond.

Mr. Pagtakhan: Would you agree therefore to the so–called request by the U.S., as our research has shown us, on the need to have a reciprocal open market for all specialty services such as industrial and agricultural operations, geophysical surveys, fire–fighting, crop–spraying, etc.? We have an arrangment whereby first it has to be demonstrated that there is no Canadian capability or Canadian interest before we offer it to others. Am I sensing that you would like that this special agreement now existing not be surrendered?

Mr. Cerilli: That is absolutely correct. I think that must be first and foremost.

Mr. Pagtakhan: Insofar as pre–clearance costs are concerned, we have heard that recovery of costs from pre–clearance facilities expanditure has not been 100%. You realize that the pre–clearance facilities are paid for by Transport Canada. I myself cannot imagine why we ought not to recover this 100%. Would you agree that we should insist, if negotiation proceeds, that pre–clearance costs for such facilities be recovered 100%?

Mr. Cerilli: I think that user fee concept for each other's facilities is a two–edged sword, if you like. Once you get into that environment in the negotiations, dealing with user fees for landing and servicing, etc., I think that regardless of whether it is a cabotage agreement or not, you are going to step into the international services that we presently have, and I think we would be on the slippery road to eventually dealing with the whole gambit of cabotage. I would stay away from that, in my view anyway.

[*Translation*]

Tous les témoins que nous avons reçus jusqu'à maintenant, notamment les représentants de Calm Air, ont mentionné la nécessité de préserver les services dans le Nord. Je songe évidemment encore davantage à la prestation des services de soins de santé dans le Nord.

J'ai noté votre demande insistante auprès du comité pour qu'il recommande au gouvernement de ne pas entamer de négociations bilatérales avec les États–Unis à l'égard du transport aérien. Sachant que les députés représentant le gouvernement sont majoritaires au comité, et au cas où le gouvernement déciderait d'aller de l'avant malgré toute recommandation qu'aura pu faire le comité, je voudrais obtenir de vous quelques précisions. Seriez–vous d'accord qu'une politique canadienne renouvelée en matière de transport aérien, qui serait intégrée, qui porterait sur tous les modes de transport, par air, sur terre et sur mer, serait un prérequis avant même de songer à se doter d'un outil efficace avant d'entreprendre les négociations?

M. Cerilli: C'est une question très importante et très vaste. Elle inclut la sécurité, les services et la l'assiette fiscale dans les collectivités canadiennes concernées. Je pense que c'est un aspect à ne pas négliger, parce que sans lui, la détérioration du service ne se limitera pas au domaine du transport.

Le prérequis que nous entrevoyons est que le Canada se dote d'une politique générale en matière de transport qui lui soit propre, avant de se préoccuper des modalités d'un service de cabotage international pour chaque pays, ou au–delà.

M. Pagtakhan: Que pensez–vous, alors, de la demande des États–Unis, comme nos recherches nous l'on démontré, de la nécessité d'un marché ouvert pour tous les services spécialisés, comme les exploitations industrielles et agricoles, les relevés géophysiques, la lutte contre les incendies, l'arrosage des cultures, etc.? Êtes–vous d'accord? Il y a une condition qui veut qu'il faille d'abord démontrer qu'aucune entreprise canadienne ne peut offrir le service ou qu'aucune n'est intéressée à le faire, avant de l'offrir à d'autres. Vous voudriez que cet arrangement spécial ne soit pas éliminé, n'est–ce–pas?

M. Cerilli: C'est tout à fait juste. Cela m'apparaît d'une importance capitale.

M. Pagtakhan: Au sujet des frais du dédouanement, on nous a dit que nous ne récupérons pas la totalité des frais des services de prédédouanement. Vous savez que les services de prédédouanement sont payés par Transports Canada. Je ne comprends pas pourquoi nous nous contentons de moins. Seriez–vous d'accord avec moi pour dire que nous devrions insister, si ces négociations vont de l'avant, pour récupérer la totalité de ces frais de prédédouanement?

M. Cerilli: L'idée des frais d'utilisation qui sont perçus mutuellement par les deux pays m'apparaît comme un couteau à double tranchants, si vous voulez. Une fois embarqués dans les négociations, que l'on discute de frais d'utilisation à l'atterrissage et pour les services, etc, que ce soit dans le contexte d'un accord sur le cabotage ou non, il y aura des chevauchements avec les services internationaux que nous avons présentement, et je pense que nous nous aventurerions sur un terrain glissant lorsque viendrait le temps de discuter de toute la question du cabotage. Personnellement, je ne m'embarquerais pas là–dedans.

[*Texte*]

• 1205

Mr. Pagtakhan: The last question I would like to focus on would be, again, following your recommendation not to proceed. If I recall correctly, you said "retain the present operation between the two countries". But the retention of the present operation still retains the fact that U.S. carriers dominate the scheduled air services, taking almost two-thirds of the traffic.

Now, you are not suggesting that this dominance by the United States ought to be maintained as the status quo. I definitely would like to see Canada getting a greater part of the scheduled market as well.

In light of the fact that some of the reasons indicated for the U.S. competitive edge relate to the so-called hub-and-spoke system currently in place, the gateway marketing advantage of the United States, and the south-bound preclearance, in addition to the operation of advantages—the cost of fuel, size of the fleet, and productivity—would you have any recommendations to the committee along these lines should the government proceed?

Mr. Cerilli: No. Previous negotiations have led us to what we have now in place. Even with the amounts of traffic between the two countries as they are now, I think those are the things that have to be retained.

If someone on the other panel here wants to answer further to that then you might get a different answer, but I doubt it.

Mr. Angus: I welcome the witnesses today and thank them for their two briefs.

One of the interesting things about this series of hearings and the language that was used by the minister in providing a label called "open skies" is that every witness who has come before us has had a different interpretation of that line. Both of your presentations have, if I am not mistaken, taken the definition that says that open skies is cabotage. We have heard others who have said that should not be on the table. In fact, I think it is fair to say, with one or two exceptions, that most of the witnesses who have appeared before us—and it is operators, communities, and labour groups, among others—have said they do not want cabotage in its broadest sense of giving a carrier from one country the total freedom to fly wherever that carrier wants into the other country and pick up and drop off passengers.

But it has been argued before us that there is a legitimate need to try to stimulate some new north-south traffic. It has also been argued that the current regime is unfair, that it is unbalanced against Canada. We have 83 city pairs between Canada and the U.S. Canadian carriers are the sole operator in 26 of those markets, while U.S. carriers have exclusivity in 39 markets. Carriers from both sides share 18 city pairs. So right now the American carriers are doing much better than the Canadian carriers.

[*Traduction*]

M. Pagtakhan: Ma dernière question porte encore une fois sur votre recommandation de ne pas entreprendre de négociations. Si je me souviens bien, vous dites qu'il faudrait maintenir le fonctionnement actuel entre les deux pays. Mais cela signifie qu'il faut en même temps accepter que les transporteurs des États-Unis continuent de dominer le secteur des services aériens réguliers, d'occuper près des deux tiers de ce secteur.

Vous ne voulez pas que les choses en restent où elles sont à l'heure actuelle à cet égard. Je voudrais sûrement que le Canada s'accapare d'une meilleure part du marché des services aériens réguliers.

Compte tenu du fait que certaines des raisons auxquelles on attribue l'avantage concurrentiel des États-Unis ont trait aux principes de la plaque tournante et des rayons actuellement en place, de l'avantage des États-Unis à faire valoir qu'ils sont la porte d'entrée de l'Amérique, et des services de prédédouanement dans le sud des États-Unis, en plus de certains autres avantages—le coût du carburant, l'importance de la flotte et la productivité—auriez-vous des recommandations à faire au comité, en supposant que le gouvernement décide d'aller de l'avant avec les négociations?

M. Cerilli: Non. Ce sont les négociations antérieures qui nous ont amené ce que nous avons aujourd'hui en place. Même avec l'importance actuelle du mouvement entre les deux pays, je pense qu'il faut conserver ces éléments.

Si quelqu'un a un autre son de cloche à vous donner, très bien, mais j'en doute.

M. Angus: Je souhaite la bienvenue à nos témoins, et je les remercie de leurs deux mémoires.

L'une des choses particulièrement intéressante au sujet de cette série d'audiences et de l'expression «ciel ouvert» utilisée par le Ministre, c'est que chaque témoin qui a comparu devant nous en a fait une interprétation différente. Dans les deux exposés que vous avez présentés, si je ne m'abuse, vous avez donné à «ciel ouvert» le sens de cabotage. Vous n'êtes pas les premiers à nous dire que cela ne devrait pas faire l'objet de négociations. En réalité, pour être juste, je dirais même qu'à une ou deux exceptions près, la plupart des témoins qui ont comparu devant nous—et c'était des exploitants, des représentants de collectivités et de groupes ouvriers, entre autres—ont dit ne pas vouloir du cabotage dans son sens le plus large, qui veut que l'on accorde à un transporteur d'un pays la liberté complète de desservir toute localité dans l'autre pays, et d'y prendre et y déposer des passagers.

Mais, on nous a aussi fait valoir qu'il y a un besoin légitime de stipuler un certain nombre de nouvelles liaisons dans l'axe nord-sud. On nous a laissé aussi entendre que le régime actuel est injuste, qu'il défavorise le Canada. Nous avons 83 liaisons entre le Canada et les États-Unis. Ving-six d'entre elles sont exploitées uniquement par des transporteurs canadiens, et 39 par des transporteurs américains. Les transporteurs des deux pays se partagent les 18 autres liaisons. Donc, à l'heure actuelle, les transporteurs américains sont grandement favorisés par rapport aux transporteurs canadiens.

[*Text*]

Where there is a consumer demand for north–south linkages to communities that currently do not have them or communities that want some expansion, would either of the two organizations object to pursuing specific route pairs to try either to redress the imbalance now or to provide additional services?

Mr. Cerilli: What concerns us in regard to dealing with cabotage and expanding the cabotage concept is that once you get into negotiations dealing with any fraction of the proposals that are in place, you are not going to be dealing with pairs any longer; you are going to be on the road of negotiating cabotage. It is as simple as that. It does not stop at people transportation; it involves the transportation of goods. We have enough problems in our country now with the easy entry of trucks and other modes.

• 1210

Short line railways are coming back into the fold. In about 1917 we formed Canadian National because of the bankruptcies in railways, and now we are going back into that mode, short line railways. I think we are getting ourselves into a box again. We are reinventing the wheel. The trucking industry has become a real nightmare because of the easy entry. Everybody is chasing the same amount of freight in Canada. You do not need other carriers coming in here and chasing that freight. You are going to have chaos. That is why I mention in our brief the number of city pairs in the States that have a million plus. That window looks attractive, but do not let it fool you, because we are not that size.

Ms Hart–Kulbaba: I just want to say that if we embark on that route, it will mean that we are dealing with one mode of transportation in isolation again. We put a band–aid on it and it gushes out from some other direction. That is what has been happening generally. Until we sit down and develop a multi–modal, national transportation policy, we are not going to be able to overcome some of the problems we have. Deregulation started it. I do not think we can overcome some of the problems we are now facing as a result of that until we have a look at the whole broad picture, because it is just going to create another problem. We would rather, with all of its inadequacies and all of its warts, live with the status quo, get on with the task of developing that national transportation policy as soon as possible.

Mr. Angus: Okay.

Mr. Cerilli: That is the theme of our debate here, and I think it requires a national public debate on that.

Mr. Angus: Mr. Cerilli, let me turn to page 4 of your brief, where at the top you make the following statement:

> Steady employment is a thing of the past, with fares and tariff setting negotiators a make believe process.

[*Translation*]

Là où il y a une demande de liaisons dans l'axe nord–sud entre les collectivités qui n'ont actuellement pas de services ou qui en veulent davantage, seriez–vous contre l'idée que l'on établisse des liaisons précises pour tenter de redresser l'équilibre ou de fournir des services additionnels?

M. Cerilli: Ce qui nous inquiète, au sujet du cabotage et de l'idée d'en discuter, c'est qu'une fois que l'on entreprend de négocier sur une partie des éléments qui sont en place, il ne sera désormais plus question de liaisons; on sera sur le point de négocier sur le cabotage même. C'est aussi simple que cela. Cela ne s'arrête pas au transport des passagers; on parle aussi du transport des marchandises. Nous avons suffisamment de problèmes au Canada, aujourd'hui, avec l'accès facile des camions et des autres modes de transport.

Les lignes de chemin de fer courtes reviennent sur le tapis. Vers 1917, nous avons créé le Canadien national en raison des nombreuses faillites de chemins de fer, et aujourd'hui nous retombons dans le même système, celui des lignes de chemin de fer courtes. Je pense que nous retombons dans les pièges du passé. Nous cherchons à réinventer la roue. L'industrie du camionnage est aujourd'hui un véritable cauchemar en raison de la facilité d'accès au secteur. Tout le monde se bat pour obtenir une part du marché canadien, qui n'est pas extensible. On n'a pas besoin que d'autres transporteurs viennent aussi s'installer sur ce même marché. Ce serait le chaos. C'est pourquoi il est fait mention dans notre mémoire du nombre de villes reliées deux par deux qui, aux États–unis ont plus d'un million d'habitants. Ce créneau paraît très intéressant, mais il ne faut pas se leurrer, nous n'avons pas la même taille.

Mme Hart–Kulbaba: Ce que je veux vous faire comprendre, c'est que si on se lance dans cette voie, on va de nouveau s'intéresser à un seul mode de transport pris isolément. On met un emplâtre sur une jambe de bois et le problème se déplace ailleurs. C'est ce qui se passe en général. Tant que nous n'aurons pas pris la peine d'élaborer une politique nationale des transports, une politique multimodale, nous ne résoudrons pas nos problèmes actuels. Tout est venu de la déréglementation. Je ne pense pas que nous puissions résoudre certains de nos problèmes actuels si nous ne repensons pas la situation dans son ensemble, parce qu'on ne fait alors que déplacer les problèmes. Malgré toutes les imperfections et toutes les failles du système, nous préférons encore le statu quo en attendant qu'on mette sur pied une politique des transports nationale dans les meilleurs délais.

M. Angus: Très bien.

M. Cerilli: C'est le sujet de notre débat ici et je pense que nous avons besoin d'un débat public national sur la question.

M. Angus: Monsieur Cerilli, je vous renvoie à la page 4 de votre mémoire, où vous nous dites en haut de la page:

> La sécurité d'emploi est une chose du passé, les négociations visant l'établissement des prix et des tarifs n'étant que de la poudre aux yeux.

[*Texte*]

You sat at the bargaining table many times for wage rights, benefits, etc. Do you have any experience to give to the committee with regard to what has happened with rate-setting and the kind of negotiations that have come about as a result of the trucking experience? You do represent a good chunk of the trucking industry, not just here in Manitoba but across the country.

Mr. Cerilli: The rates are set, but they do not necesssrily mean anything, so it is a make-believe process. Everybody goes out there because of the easy entry. To allow new carriers in, everybody cuts each other's throat. It is as simple as that. Even the NTA now holds hearings and is supposed to have public interest input on these short line railway applications for movement of goods over CN or CP lines. That is a real sham, for the simple reason that the public does not really get involved in what is good for the community. We are chasing the same freight and the tariff setting will be at the new entrance desire. He is going to try to negotiate the operational rate over the CN or CPR line.

We have gone back in history, rather than creating something new. That is why I agree totally with the Manitoba Federation of Labour's approach of sitting down and debating a national transportation policy for Canada before we go any further into these kinds of cliques which destroy the public's confidence. Negotiating for rates and all that is simply... And it does not stop there. Fares are the same way, whether they are for bus, for rail, or for airlines. If it is in connection with buses, you go before the transport bodies of the provinces. The people who may not need that rate are getting it anyway, because they are in the clique.

Mr. Angus: Thank you, Mr. Cerilli. I have just two final comments. In one of the briefs concern was expressed, quite legitimately, about the mandate of the committee. I was involved in negotiating that mandate. The Minister of Transport had already announced that Canada and the United States were going to open up negotiations on the Canada-U.S. bilateral. Mr. Marchi of the Liberals and I rejected the wording of the original motion because it did commit the committee to the principles.

• 1215

The motion that was actually adopted by the House basically says that the subject-matter of the proposed Canada-United States air transport agreement negotiations be referred to a special committee of this House, so we already have moved a bit away from the original intention of the minister. We have been provided with a much broader mandate to come back to the minister and at the very least recommend parameters of the negotiations, even though we

[*Traduction*]

Vous vous êtes assis à maintes reprises à la table des négociations pour discuter des salaires, des avantages sociaux, etc. Compte tenu de votre expérience, avez-vous des précisions à donner au comité sur ce qui s'est passé au sujet de l'établissement des tarifs et des négociations qui ont eu lieu, en fonction de ce qui s'est passé dans le secteur du camionnage? Vous représentez une bonne part du secteur du camionnage, non seulement ici au Manitoba mais dans l'ensemble du pays.

M. Cerilli: Les tarifs sont fixés, mais ils ne signifient pas nécessairement grand-chose et ce n'est donc que de la poudre aux yeux. Tout le monde peut s'implanter sur un marché qui est facile d'accès. Pour faire une place aux nouveaux venus, les transporteurs se font une concurrence acharnée. C'est ausi simple que cela. Aujourd'hui, l'ONT lui-même tient des audiences qui sont censées permettre au public de donner son avis sur les demandes d'établissement de courtes lignes de chemin de fer pour le transport des marchandises par l'intermédiaire du réseau du CN ou du CP. C'est une véritable honte, pour la raison bien simple qu'il n'est pas véritablement demandé au public de se prononcer sur ce qui qui est bon pour la collectivité. Nous nous faisons concurrence sur un volume donné de marchandises et l'établissement des tarifs se fera en fonction des désirs des nouveaux arrivants. Chacun d'entre eux cherchera à négocier un tarif d'exploitation sur le réseau du CN ou du CP.

On est revenu en arrière plutôt que de créer quelque chose de nouveau. C'est pourquoi je suis tout à fait d'accord avec la Fédération du travail du Manitoba, qui exige que l'on se réunisse pour débattre d'une politique des transports nationale pour le Canada avant d'encourager ce genre de cliques qui détruisent la confiance du public. La négociation des tarifs et ce genre de choses, c'est simplement... et ça ne s'arrête pas là. Le prix des billets pose le même problème, qu'il s'agisse de l'autobus, du chemin de fer, ou du transport aérien. Dans le cas des autobus, il vous faut vous adresser aux organismes de transport provinciaux. Des exploitants qui n'ont peut-être pas besoin de tarifs fixés les obtiennent néanmoins parce qu'ils font partie de la clique en place.

M. Angus: Monsieur Cerilli, je vous remercie. J'aimerais faire deux dernières observations. Dans l'un des mémoires, vous vous inquiétez, avec raison je pense, du mandat du comité. J'ai participé à la négociation de ce mandat. Le ministre des Transports a d'ores et déjà annoncé que le Canada et les États-Unis allaient entamer les négociations d'une entente bilatérale. Monsieur Marchi, pour les libéraux, et moi-même, nous avons rejeté la motion telle qu'elle était formulée au départ, parce qu'elle n'engageait pas le comité sur les principes.

La motion qui a été finalement adoptée par la Chambre précise en substance que la question du projet de négociation d'une entente entre le Canada et les États-Unis en matière de transport aérien sera renvoyée devant un comité spécial de la Chambre, de sorte que nous avons d'ores et déjà quelque peu progressé par rapport à l'intention du ministre à l'origine. Nous avons reçu un mandat bien plus large, qui nous permet de retourner voir le ministre et au minimum de

[*Text*]

probably are not in a position of saying do not negotiate it at all. That may be something for a minority report from somebody, but for the committee itself it is probably difficult to do without getting a new reference.

I have just a final point. I want to thank both organizations for agreeing to sit as one to facilitate the work of the committee and to allow other Manitoba individuals and associations to appear before us. Thank you very much.

The Vice–Chairman: We recognize the time constraints, but we also feel that we take the job very seriously. We are consulting with the people. We are going to prepare a report. We all come to the committee with that feeling.

Mr. Belsher: I would like to thank our witnesses for appearing before us this morning.

The National Transportation Act will be in for a thorough review by the transport committee. I believe 1992 is the year that has been set for that review.

I might add that Canada has always been more or less dominated by one carrier in its airline history, but when you examine the National Transportation Agency's 1989 report, since 1984, of the top 146 city pairs in Canada, what was only one carrier before, was 44%. Now it is up to 77%, so there has been a broadening of the competition between the Canadian cities. Of the top 42 communities, where 97% of the domestic passengers originate or terminate the travel, all had at least two scheduled carriers that they had a choice of flying with.

We know we have a lot more fare promotions on the airlines now because of deregulations. They were not able to offer those kinds of things before. Yet business fares, for those who want to go at a particular time and get off at a particular time, have gone up significantly. There is that combination now. But there are more people travelling today in Canada than every before. You can point to successes, although you may be trying to highlight some of what you deem failures.

We are charged with the responsibility of recommending to the minister what should be dealt with in the negotiations. You got spooked by cabotage, I think. Let us take cabotage and set it aside. The Chamber of Commerce here before us this morning said leave cabotage alone for at least five years. We have had other groups.who told us not to let these negotiations fall apart because of cabotage—to get on with it anyway. Cities in Canada want greater connections to the U.S.

[*Translation*]

recommander certains paramètres de négociation, même s'il est probable que nous ne soyons pas habilités à lui dire de ne pas négocier du tout. C'est quelque chose que pourrait préconiser un rapport minoritaire, mais pour l'ensemble du comité, ce serait probablement difficile sans modifier notre mandat.

Un dernier point, maintenant. J'aimerais remercier vos deux organismes d'avoir accepté de comparaître ensemble pour faciliter la tâche du comité et permettre à d'autres particuliers et associations du Manitoba de se faire entendre eux aussi. Tous mes remerciements.

Le vice–président: Nous savons que le temps qui nous est imparti est limité, mais nous avons aussi conscience de faire notre travail sérieusement. Nous consultons les gens. Nous allons rédiger un rapport. C'est le sentiment qui nous anime tous au sein de ce comité.

M. Belsher: Je voudrais tout d'abord remercier les témoins d'être venus comparaître devant nous ce matin.

La Loi nationale sur les transports doit être revue en profondeur par le Comité des transports. Je pense que c'est prévu pour 1992.

J'ajouterai que le Canada a toujours été dominé par un transporteur aérien dans l'histoire de ce secteur, mais lorsqu'on prend connaissance du rapport de 1989 de l'Office national des transports du Canada, on s'aperçoit que depuis 1984, sur les 146 principales liaisons au Canada, alors qu'il n'y avait qu'un seul transporteur aérien auparavant, ce n'est plus le cas pour 44 p. 100 d'entre elles. Nous en sommes maintenant à 77 p. 100, de sorte qu'il y a eu un élargissement de la concurrence entre les villes canadiennes. Les 42 premières localités, où aboutissent ou d'où partent 97 p. 100 des passagers des vols intérieurs, ont tout au moins deux transporteurs aériens réguliers entre lesquels le passager peut choisir.

Il y a aujourd'hui bien plus de tarifs promotionnels qu'auparavant sur les lignes aériennes en raison de la déréglementation. Auparavant, ce n'était pas possible. Pourtant, les tarifs d'affaires, qui s'adressent aux gens qui doivent partir à une date et à une heure bien précises, ont largement augmenté. C'est comme ça que se combinent les choses à l'heure actuelle. Il n'en reste pas moins qu'il y a bien plus de gens qui prennent l'avion aujourd'hui au Canada qu'auparavant. On peut parler de succès, même si l'on peut toujours mettre en relief ce que vous considérez comme des failles.

On nous a confié la responsabilité de recommander au ministre ce qu'il convient de négocier. Je pense que vous vous êtes laissés effrayer par la question du cabotage. Remettons la question du cabotage à plus tard. La Chambre de commerce nous a demandé ce matin de laisser la question du cabotage de côté pendant au moins cinq ans. D'autres groupes nous ont dit que ces négociations s'enlisaient en raison du problème du cabotage et qu'il fallait aller de l'avant sans s'en occuper. les villes canadiennes veulent être mieux raccordées aux États–Unis.

[*Texte*]

I was on an open-line show here this morning. The call that came was a complaint about the service between here and Minneapolis. It almost fits in with what you were describing. They felt that Northwest Airlines was not giving them good enough service. If a Canadian carrier was able to fly from Winnipeg to Minneapolis, which one would you choose to fly on? That is the issue.

We can keep the status quo, which you are recommending, but the status quo is really not very good. It was put together in 1966, updated in 1974 when we brought charter regulations under... It has not been revisited. The overwhelminging majority of people before us say that negotiations should be done. We are now asking for input. What should be in those negotiations? The freedom of just saying that we will not do any negotiating whatsoever really is not here. So we are asking you what we have to look for and what the danger spots are that you see. Do we want more liberalized entries and enhancement of the agreement we now have, or do we want an open skies policy, which allows designated carriers to fly between any point in one country to another point in another country? Or do you want open skies, including cabotage?

• 1220

Canadian Airlines came before us, and they only have three spots they can fly to in the United States. Should they be given the opportunity to be able to choose some other cities to fly to? Can we include that in an agreement and would it help Canadian Airlines? Would it help the people who work in Canadian Airlines if they were permitted to do that? That is the type of scenario we are looking at here.

Mr. Cerilli: That is why we are saying there must be a national debate before you get into the negotiations, because what really has to take place is what is presently understood by Canadians in regard to some of the points you touched upon. Since 1974, perhaps, we have not really looked at an expanded charter service.

However, the more entrants you allow, once you start saying that cabotage may be looked at five years down the road, as was proposed, the more you will still be eventually dealing with the people who will be involved in that service and servicing those city pairs in Canada, regardless of whether it is a flow of north-south or east-west.

How many bankruptcies have been experienced in the United States because of their ten-year-old deregulated air transport? How many conditions have changed? How many employees have left the service with experience in other modes of transportation and have gone elsewhere, so that experience has been lost? How about safety?

Once we start allowing ourselves to get into that area before we have had a real debate on finding out just what the proposals may be, we run up against what was referred to here as the time element. We were given two or three weeks.

[*Traduction*]

J'ai participé à une ligne ouverte ce matin. Une personne a appelé pour se plaindre du service entre votre ville et Minneapolis. Ça rentre tout à fait dans notre propos. On se plaint que la Northwest Airlines ne fournit pas un service de qualité suffisante. Si un transporteur canadien était en mesure d'offrir des vols entre Winnipeg et Minneapolis, sur quelle ligne choisiriez-vous de voyager? Tout le problème est là.

On peut toujours s'en tenir au statu quo, comme vous le recommandez, mais le statu quo n'est pas très satisfaisant. Il a été mis en place en 1966, remis à jour en 1974, lorsque nous avons fait passer la réglementation des vols nolisés sous la... Il n'y a pas eu de refonte. L'immense majorité des témoins qui comparaissent devant nous nous demande d'entamer des négociations. Aujourd'hui, nous demandons des conseils. Sur quoi doivent porter ces négociations? Nous n'avons pas en fait le loisir de nous dire que nous n'allons pas négocier. Nous vous demandons donc sur quel point doit porter notre examen et quels sont les risques que vous entrevoyez. Voulez-vous une certaine libéralisation de l'accès et un élargissement de l'entente que nous avons à l'heure actuelle, ou préférez-vous une politique Ciels ouverts, qui autorise certains transporteurs bien déterminés à desservir des lignes raccordant deux points bien précis, l'un situé dans un pays et le deuxième dans l'autre? Ou encore, voulez-vous une politique du Ciels ouverts incluant le cabotage?

Lorsqu'elle a comparu devant nous, la Canadian Airlines nous a dit n'avoir que trois points de destination qui lui étaient autorisés pour ses vols vers les États-Unis. Ne devrait-elle pas avoir la possibilité de choisir d'autres villes que ses vols pourraient desservir? Doit-on prévoir cette possibilité dans l'entente et est-ce que ce serait utile pour la Canadian Airlines? Les gens qui travaillent à la Canadian Airlines auraient-ils intérêt à ce que cette possibilité soit offerte? Voilà le genre de possibilités que nous cherchons à étudier.

M. Cerilli: C'est pourquoi nous demandons qu'il y ait un débat national avant que l'on se lance dans des négociations, parce qu'il faut en fait que la population canadienne prenne conscience d'un certain nombre des points que vous venez de soulever. Depuis 1974, à peu près, nous ne nous sommes pas vraiment penchés sur l'extension des services nolisés.

Toutefois, plus vous permettez à de nouveaux participants d'entrer sur le marché, et à partir du moment où vous envisagez d'autoriser le cabotage au bout de cinq ans, ce qui a été proposé, plus il vous faudra traiter par la suite avec les gens qui se chargeront de ce service et qui desserviront au Canada ces liaisons de deux villes, qu'elles soient orientées nord-sud ou est-ouest.

Savez-vous combien de faillites on a enregistré aux États-Unis du fait de la déréglementation du transport aérien depuis 10 ans? Combien les conditions d'exploitation ont changé? Combien d'employés d'expérience dans d'autres modes de transport ont quitté le service et sont allés ailleurs, en pure perte? Et qu'en est-il de la sécurité?

Une fois que l'on se permet de s'engager dans ce dossier sans avoir réellement débattu de ce qui était proposé, on se heurte aux contraintes de temps que nous avons évoquées ici. On ne nous a accordé que deux ou trois semaines. J'ai eu

[*Text*]

Perhaps I was fortunate enough to obtain this material within a two-week period, by the time we filtered it all through because I was out of town. We really did not have time to intelligently deal with all the questions and to do our research. We have had tons of material, but once you get into allowing those kinds of services on a north–south basis, what do you leave behind for east–west, where the other connections could be made from elsewhere in Canada? We have to look at our communities, at how they will be adversely affected, and how their tax bases will be affected.

We have just gone through the trucking end of the issue this summer. By that time, a lot of companies said they did not want any part of this cabotage stuff because they were getting slaughtered, due to the dominance and size of the industry coming north from the states. We have also gone through the rail transport aspect in the same fashion. Once you start opening the door, we do not know where to stop. The other question is what impact cabotage will have on Canadian jobs and on those economies that are adversely affected.

So this is the kind of debate we should be having before any recommendation goes in to say we had better start looking at negotiations for cabotage or an open skies policy, whatever that means in regards to what we should have as a national debate first.

Mr. Belsher: You said in your presentation that there has been no demand for any changes. But there has been demand from cities like Ottawa, Edmonton, Calgary, Halifax, and Moncton. These cities want greater service to the south. Are you saying that demand does not exist?

Ms Hart–Kulbaba: I would like greater service to Ottawa, frankly. Since deregulation the number of flights from Winnipeg to Ottawa have been cut significantly, and I cannot get to Ottawa without taking almost an extra day on either end. The situation is pretty bad.

We are also talking about east–west, and frankly some of that service has been lost. We only have one airline that goes anywhere in this province now, outside Winnipeg. So they go north and it is very costly, to the point where business people in Thompson are having serious problems in coming to Winnipeg and doing business, because the costs of travel are horrendous.

All those are better than jumping off a cliff into something about which we do not yet know what we are doing, especially when we see at the bottom of the cliff all the things we are hearing that people south of the border are dissatisfied with.

[*Translation*]

vraisemblablement de la chance de pouvoir réunir toute cette documentation dans un délai de deux semaines; nous avons eu tout juste le temps de nous retourner parce que je n'étais pas en ville à ce moment-là. Nous n'avons pas vraiment eu le temps d'aborder intelligemment toutes les questions et de faire notre recherche. Nous avons des tonnes de documentation, mais une fois que l'on autorise ce genre de service dans un axe nord–sud, que reste-t-il dans le sens est–ouest, alors que les autres raccordements peuvent être effectués en partant de l'extérieur du Canada? Il nous faut tenir compte de nos collectivités, de la façon dont elles seront touchées, ce qu'il en coûtera aux contribuables.

J'ai été plongé cet été dans cette même question pour ce qui est du camionnage. Un grand nombre d'entreprises nous ont alors dit qu'elles ne voulaient pas de cette histoire de cabotage parce que c'était signer leur arrêt de mort en raison de la taille et de la puissance de ce secteur aux États–Unis, venant les concurrencer au nord de la frontière. Nous sommes passés par le même problème pour ce qui est du transport par chemin de fer. Une fois que l'on met un doigt dans l'engrenage, on ne sait plus où ça s'arrête. Il s'agit aussi de savoir quels seront les répercussions de ce cabotage sur les emplois canadiens et sur les économies qui seront touchées.

Voilà le genre de débat qu'il nous faudra avoir avant de faire une quelconque recommandation sur la nécessité d'entamer des négociations en matière de politique Ciels ouverts ou de cabotage. Quel que soit ce qu'on entend par là, il faut tout d'abord qu'un débat national ait lieu.

M. Belsher: Vous nous avez dit dans votre exposé qu'il n'y avait eu aucune demande de changement. Pourtant il y a des demandes de la part de villes comme Ottawa, Edmonton, Calgary, Halifax et Moncton. Ces villes veulent de meilleures dessertes vers le sud. Est-ce que vous affirmez qu'il n'y a pas de demande?

Mme Hart–Kulbaba: Je vous avoue bien franchement que j'aimerais que le service soit meilleur vers Ottawa. Depuis la déréglementiation, le nombre de vols entre Winnipeg et Ottawa a été considérablement réduit et il m'est pratiquement impossible d'aller à Ottawa sans prendre un jour de plus dans un sens et dans l'autre. La situation n'est pas fameuse.

Il faut aussi parler de l'axe est–ouest et il faut reconnaître qu'une partie du service a disparu. Nous n'avons qu'une seule compagnie de transport aérien qui dessert le reste de la province en dehors de Winnipeg. Le transport vers le nord est très coûteux au point que les gens des milieux d'affaires de Thompson ont de grandes difficultés à venir à Winnipeg pour y faire leurs affaires, parce que le prix du transport est terriblement élevé.

C'est quand même préférable à la solution qui consiste à se jeter du haut d'une falaise sans savoir où l'on va tomber, surtout quand on aperçoit au bas de cette falaise un grand nombre de choses que n'aiment pas trop nos voisins du sud.

[*Texte*]

• 1225

When I said the status quo should remain, I am not saying the status quo is wonderful. We do not think it is wonderful. There certainly needs to be something done. We are proposing that it get done through a national transportation policy, not through this method.

Mr. Belsher: It sounds like the sky is falling and Chicken Little—

Mr. Comuzzi: I would like to thank you both and your committees very much for making excellent presentations today. There is much my colleague and I agree with in both of your presentations.

I know that we get a little gun-shy, but I just want to caution you not to presuppose or prejudge what recommendations this committee may make. We have worked together for a year now and we have been on almost-cross-Canada tours in our deliberations. We have been able to reconcile and make some unanimous reports on several occasions. It depends on what is going to happen after we fulfil our obligations to hear all of the communities in Canada.

Just let me give you an example. We had a recommendation from the minister on substance abuse in Canada. We did not agree as a committee, after much deliberation, with what he wanted to do, and we—correct me if I am wrong—had full consensus that we did not agree with random drug testing in safety-sensitive positions. As a result, this was the primary recommendation we sent back to the minister. After he looked at the report, he decided he would take the committee's advice. The legislation that is coming down does not have random drug testing.

I guess I may be a bit of an optimist inasmuch as I would hope that after we are through this enterprise and exercise, our recommendations may be looked upon with some favour.

Ms Hart-Kulbaba, I agree with you very much that in this country we are lacking a national transportation policy that covers all modes of transportation and a policy that looks after the needs of Canadians. Any thrust I gather from the hearings we have had to date is that there has to be some form of protection for the two major airlines and all that this entails.

I agree more so that all of the smaller communities in this country rely on the health and the economic strength of the two major airlines. We heard from one earlier in the day that if we allow the two major carriers in this country to falter, it will have tremendous ramifications for every small community in the country.

[*Traduction*]

Le fait que je préconise le maintien du statu quo ne signifie pas que je le trouve formidable. Je ne trouve pas que le statu quo soit formidable. Il y a de toute évidence des choses à changer. Nous proposons qu'on le fasse dans le cadre d'une politique nationale des transport et non par les moyens qui nous sont présentés.

M. Belsher: On dirait que le ciel va nous tomber sur la tête et comme des poules mouillées. . .

M. Comuzzi: Je vous remercie tous deux ainsi que les membres de vos comités de vos excellents exposés d'aujourd'hui. Il y a beaucoup de choses dans ces exposés avec lesquels mon collègue et moi-même sommes d'accord.

Je sais bien que nous avons un peu peur de l'avenir, mais j'aimerais vous demander de ne pas préjuger des recommandations éventuelles de notre comité. Ça fait maintenant un an que nous travaillons ensemble et nous avons parcouru presque tout le Canada au cours de nos délibérations. Nous avons réussi plus d'une fois à concillier des points de vue divergents et à publier des rapports unanimes. Tout dépend de ce qui se produira une fois que nous nous serons acquitté de notre obligation et que nous aurons entendu toutes les collectivités intéressées au Canada.

Laissez-moi vous donner un exemple. Nous nous penchions sur une recommandation du Ministre au sujet de l'abus des drogues au Canada. Après de meintes délibérations, nous avons conclu que nous n'étions pas d'accord avec ce que voulait faire le Ministre et—corrigez-moi si j'ai tort—nous avons décidé, unanimement, de nous opposer au contrôle aléatoire visant à détecter la présence de drogues chez les titulaires de postes délicats du point de vue sécurité. C'est donc la première recommandation que nous avons fait parvenir au Ministre. Après avoir pris connaissance du rapport, le Ministre a décidé de suivre l'avis du comité. En conséquence, le projet de loi qui va nous être présenté ne prévoit pas de contrôle aléatoire pour détecter la présence de drogues.

Je suis peut-être trop optimiste, mais j'espère qu'à la fin de l'exercice, après tous ces efforts, nos recommandations seront examinées d'un oeil favorable.

Je suis tout à fait d'accord avec vous, madame Hart-Kulbaba, pour dire que nous avons besoin d'une politique nationale des transports englobant tous les modes de transport et tenant compte des besoins des Canadiens. Les audiences que nous avons tenues jusqu'à présent concourent à nous faire penser qu'il convient d'accorder une certaine forme de protection à nos deux grandes compagnies de transport aérien, avec tout ce que cela comporte.

J'en suis d'autant plus persuadé étant donné que les petites localités de ce pays sont toutes tributaires de la bonne santé et de la puissance économique des deux grandes compagnies de transport aérien. Un de leurs représentants nous a dit un peu plus tôt aujourd'hui que si on laissait péricliter les deux grandes compagnies de transport aérien du pays, les conséquences seraient catastrophiques pour presque toutes nos petites localités.

[*Text*]

How do you foresee and how would you like to see your end result achieved; that is, a national transportation policy that covers all modes? How do you see us embarking on that process of forming and formalizing this policy?

Mr. Cerilli: In my brief we made a recommendation that there is a series of hearings taking place in all modes of transportation practically across Canada now. We have the royal commission on passenger transportation, at which many people have said that you cannot separate passenger from the movement of goods. You have this committee hearing. I think we mentioned it in the brief.

I think there has to be a catalogue of those hearings. We had the Nielsen commission hearings on pricing for passenger train services and buses, yet it was killed in the middle of its hearings. I have a boxful of transcripts but no report.

I think we have to have a more intelligent look to gather this information, to dialogue it and to catalogue it so that we can say to the business community where we are going and to the communities that are affected where this country is going. We then have to take a look at a national aspect of a protection act, if you like. That does not mean protectionist; it means retraining and re-educating the people affected and the communities that have their tax base eroded. I think the communities have to have that protection from the national government.

• 1230

I think there are a lot of things that can be talked about in the debate, which will make sense to a hell of a lot of people. Then I do not think they will be gun-shy of making changes. We are not scared of change. We said you had to be able to go to negotiations with an agenda. Then you take it from there. If the agenda is going to create a problem for you, you have to know when to call a recess, and we are saying that this is the time to call a recess.

Ms Hart-Kulbaba: We would like to see that developed at the national level and have a document come out for discussion by people across this country, so they can tell you, the legislators, how it will affect them.

I appreciate the frankness of your earlier remarks about the intent of this committee, and I feel a bit better. But Canadians have become very cynical. That is why it is necessary for this process to happen across the country. The results will have much more credibility and substance, and the aspirations of the people, hopefully, will be met that way. I agree with Mr. Cerilli, but we would like to see it moved across the country so that the debate is public.

Mr. Comuzzi: The reality of the thing is that eventually after everything is done, we are going to sit on one side of the table, the Americans are going to sit on the other side and we are going to bargain. I do not see us with many chips.

[*Translation*]

Comment pensez-vous que l'on puisse réaliser notre objectif, soit mettre sur pied une politique nationale des transports englobant tous les modes de transports? Comment pensez-vous que l'on puisse s'engager sur la voie de l'élaboration d'une telle politique?

M. Cerilli: Dans notre mémoire, nous recommandons que l'on institue dès aujourd'hui à l'échelle du Canada une série d'audiences portant sur l'ensemble des modes de transport. Nous avons eu une commission royale d'enquête sur le transport des passagers et nombre de gens vous diront que l'on ne peut séparer le transport des passagers du transport des marchandises. Il y a maintenant les audiences de votre comité. Je pense que nous en avons parlé dans le mémoire.

À mon avis, il faudrait recenser toutes ces audiences. Il y a eu les audiences de la Commission Nielsen sur l'établissement des prix du transport des passagers par train et par autobus, les travaux de cette commission ayant été abandonnés en plein milieu des audiences. J'ai tout une boîte de transcriptions, mais pas de rapport définitif.

Je pense qu'il nous faudrait étudier plus intelligemment toute cette documentation, la mettre en perspective et la cataloguer de façon à pouvoir dire au monde des affaires ce que nous avons l'intention de faire et indiquer à nos collectivités dans quelle voie nous nous orientons. Il nous faut ensuite considérer la question nationale et l'adoption d'une loi de protection. Cela ne veut pas dire pour autant qu'il faille être protectionniste; ça signifie qu'il faut faire de la formation et du recyclage pour aider les gens qui sont touchés et les collectivités qui subissent un préjudice fiscal. Je pense que nos collectivités sont fondées à recevoir ce genre de protection de la part du gouvernement national.

Je considère qu'il y a beaucoup de choses à dire dans ce débat, des choses que beaucoup de gens comprendront. Je ne vois pas alors pourquoi ils auraient peur du changement. Nous n'avons pas peur du changement. Nous disons qu'il faut être en mesure d'entreprendre des négociations avec un programme. Tout part alors de là. Si le programme risque de vous causer des difficultés, il faut alors savoir décréter une pause et nous disons qu'il est temps de prendre une pause.

Mme Hart-Kulbaba: Nous aimerions qu'un tel projet soit élaboré au niveau national et qu'un document soit publié pour que la population puisse en discuter et vous dire, à vous en tant que législateurs, en quoi elle est concernée.

J'apprécie la franchise avec laquelle vous venez d'exposer les buts de votre comité et j'en suis quelque peu soulagée. Toutefois, les Canadiens sont devenus très méfiants. C'est pourquoi il est nécessaire que ce genre de démarche se fasse à l'échelle du pays. Les résultats y gagneront en crédibilité et en profondeur et l'on peut espérer que les aspirations des gens y trouveront aussi leur compte. Je suis d'accord avec M. Cerilli, mais j'aimerais que tout le pays soit concerné pour qu'il y ait un grand débat public.

M. Comuzzi: Il ne faut pas oublier que dans la pratique, une fois que tout cela aura été fait, il faudra nous asseoir d'un côté de la table et les représentants des États-Unis de l'autre, et il nous faudra bien jouer dans ces négociations. Les mises seront élevées et nous n'avons pas beaucoup de jetons.

[*Texte*]

Mr. Cerilli: That is the point we are making. The chips we have must go back to the kitty the Americans have, which is really misleading a lot of people. The 1,700-odd city pairs in the States look very attractive, as they did to the trucking industry at the beginning of the deregulation debate. As things start unravelling, it is not an enhancement for us to move toward that. In fact, it is a back-up that is very real and is contrary to what our position will be. We have a very small pot, and the larger pot will always be able to outweigh you in any poker game.

The Vice-Chairman: Thank you very much for appearing before us. Ms Hart-Kulbaba, thank you for those final remarks. It makes us feel a little better.

Mr. Cerilli: I think it also goes for our organization, in fact labour as a whole. We feel there is a lot to be done yet. Thank you.

The Vice-Chairman: Thank you very much.

Our next witness is Air Manitoba Limited. Mr. Bittle, we appreciate you sticking around, and we look forward to your presentation.

Mr. Ken Bittle (President, Air Manitoba Limited): Thank you. As a small carrier in Manitoba, we have some concerns and comments on the open skies policy, and we want to thank you for allowing us a short period of time to express these concerns and comments.

• 1235

We are, as I said, a small regional carrier based in Winnipeg. We have about 100 employees. In 1989 we hauled about 60,000 passengers on schedule and charter service and about 3 million pounds of cargo into all parts of Manitoba, northwestern Ontario, and Saskatchewan. Our primary business is cargo. That would take about 60% of our business. Perhaps 40% of our business would be passenger.

We operate a scheduled service out of Winnipeg into the north, mostly the northeast inland area—Island Lake, Garden Hill, Gods Lake Narrows, Gods Lake, Oxford House, Red Sucker, Sandy Lake areas, and up into Thompson. As of last week, we also hold licences now for most of the communities north of Thompson—Brochet, Lac Brochet, Shamattawa, Fort Severn, Tadoule Lake, and some of those areas—and our plans are at some point to service those areas with scheduled service.

We are also in the process of applying for licences out of Churchill into the Keewatin area for both chartered service and scheduled passenger service. So we are present in Manitoba. We have a low profile, but we do service a niche in the market, and we have a comment.

[*Traduction*]

M. Cerilli: C'est justement ce que nous disons. Les quelques jetons que nous avons vont nécessairement se retrouver dans la cagnotte des États-Unis, et c'est pourquoi beaucoup de gens se bercent d'illusions. Les quelque 1,700 liaisons aux États-Unis paraissent très intéressantes, comme c'était le cas dans le secteur du camionnage lorsqu'a commencé le débat sur la déréglementation. Quand les choses commencent à se mettre en marche, on s'aperçoit que nous n'avons plus intérêt à nous engager dans une telle voie. Au contraire, les retombées négatives sont bien réelles et préjudiciables à notre situation. Nous n'avons pas beaucoup de jetons et comme dans toute partie de poker, le gros joueur plein aux as finit toujours par vous avoir.

Le vice-président: Je vous remercie beaucoup d'avoir comparu devant nous. Madame Hart-Kulbaba, je vous remercie des dernières déclarations que vous venez de faire. Nous en sommes quelque peu réconfortés.

M. Cerilli: Je pense qu'il en va de même pour notre organisation et c'est d'ailleurs la même chose pour l'ensemble du monde du travail. Nous avons le sentiment qu'il reste encore beaucoup à faire. Je vous remercie.

Le vice-président: Tous mes remerciements.

Le témoin qui va suivre représente Air Manitoba Limited. Monsieur Bittle, nous vous remercions d'avoir attendu et il nous tarde d'entendre votre exposé.

M. Ken Bittle (président, Air Manitoba Limited): Merci. En tant que petit transporteur aérien du Manitoba, nous avons un certain nombre de préoccupations et d'observations à faire au sujet de la politique Ciels ouverts et nous vous remercions de nous accorder ces quelques minutes pour vous en faire part.

Je représente, comme je viens de vous le dire, un petit transporteur régional implanté à Winnipeg. Nous avons une centaine d'employés. En 1989, nous avons transporté quelque 60,000 passagers par vol régulier et par vol «charter», et environ 3 millions de livres de marchandise à destination de toutes les régions du Manitoba, du nord-ouest de l'Ontario et de la Saskatchewan. Nous transportons surtout du fret. Cette activité représente environ 60 p. 100 de notre chiffre d'affaires. Les quelque 40 p. 100 restant représentent le transport de passagers.

Nous exploitons un service régulier à partir de Winnipeg à destination du Nord, surtout dans la région du nord-ouest du continent—Island Lake, Garden Hill, Gods Lake Narrows, Gods Lake, Oxford House, Red Sucker, différents points autour de Sandy Lake et jusqu'à Thompson. Jusqu'à la semaine dernière, nous détenions des permis de transport à destination de la plupart des localités situées au nord de Thompson—Brochet, Lac Brochet, Shamattawa, Fort Severn, Tadoule Lake et un certain nombre de régions environnantes—et nous projetons de desservir à un moment donné ces différentes régions à l'aide de lignes régulières.

Par ailleurs, nous faisons en ce moment une demande de permis d'exploitation à partir de Churchill jusqu'à la région de Keewatin pour transporter des passagers en vol «charter» et par lignes régulières. Nous sommes donc présents au Manitoba. Nous ne faisons pas beaucoup de bruit, mais nous desservons un certain créneau sur le marché, et nous avons des observations à faire.

[*Text*]

As far as Air Manitoba is concerned, it is conceivable to see a market in the upper mid-western United States. But again, as the last group mentioned, we were caught a little by surprise to report that we have not done a market survey of the area. But there are cities there—like Grand Forks, Fargo, Duluth, Minot, Minneapolis, Sioux Falls, and others—that could conceivably form part of a network for the mid-continent area. If you link those cities to destinations in Canada—Regina, Brandon, Winnipeg, Thunder Bay, and other areas like that—then it is conceivable to see a regional-sized market there that Air Manitoba could be part of and would be interested in being part of. So the possibility is there.

We do not have a timing on that, or a priority. It would take a lot of money. It would take some deep pockets in our industry and our company to service those areas. However, the possibility is there. We do see a more immediate opportunity for servicing on a regular, but seasonal, basis, some of those same areas, to service the people who are now going into the recreational areas of Manitoba, Saskatchewan, and northwestern Ontario, the hunting and fishing lodges. These people are flown out of Winnipeg by us and Calm Air and other people right now, and they arrive in Winnipeg by Northwest or by car or any other means, sometimes by private plane as well. They overnight here and then they continue up to their destinations.

With our type of airplane, it is quite conceivable to see a route or a scheduled service in the summertime that would fly over several cities, perhaps take people between those cities and then go directly up into the lodge or up into Thompson or Churchill or an area like that for a transfer to the lodge.

So those two areas are what we see on the small side, the regional side of the opportunities under a free market. However, we do have some concerns. Our first concern is that of course it has to be a level playing field. If you have a marketplace anywhere, then if somebody is at a disadvantage that person will lose, especially in the price-sensitive market of airline travel.

You asked earlier, if there was service between Winnipeg and Minneapolis then which airline would you fly on? I can guarantee you which one you would fly on. You would fly on the one with the cheapest price, and so would everybody else, especially in Manitoba, especially in Winnipeg. That is just a fact of life. The level of service, be it a DASH-8 in our size of operation or a small jet, a British Aerospace 146 or even something larger—a DC-9 or a 767—those things will normalize, because if I offer some service like that the competitor will offer that service. Once that normalizes, price rules.

[*Translation*]

Dans le secteur qui intéresse Air Manitoba, il est concevable qu'un marché puisse se créer avec la région supérieure du «mid-west» des États-Unis. Mais nous aussi, comme le groupe qui nous a précédés, nous avons été pris un peu par surprise et nous devons avouer que nous n'avons pas pu effectuer une étude de marché dans la région. Mais il y a des villes comme Grand Forks, Fargo, Duluth, Minot, Minneapolis, Sioux Falls et d'autres encore, qui pourraient faire partie d'un même réseau au milieu du continent. Si vous raccordez ces villes à des destinations canadiennes—Regina, Brandon, Winnipeg, Thunder Bay, etc.—on peut penser qu'il y a là un marché régional dont Air Manitoba pourrait faire partie et qui pourrait l'intéresser. Il y a donc bien là une possibilité.

Nous n'avons pas de calendrier ni de priorité à ce sujet. Il faudrait beaucoup d'argent. Notre entreprise et les gens de notre secteur seraient obligés de faire de gros efforts financiers pour desservir une région comme celle-là. Il n'en reste pas moins que la possibilité est là. À plus court terme, il est possible d'envisager de desservir les localités de cette région de façon régulière, mais sur une base plus saisonnière en transportant les gens qui se rendent en vacances au Manitoba, en Saskatchewan et dans le nord de l'Ontario, les voyageurs qui se rendent jusqu'aux camps de pêche et de chasse. À l'heure actuelle, ces gens partent de Winnipeg sur nos avions ou sur ceux de Calm Air ou d'autres entreprises et ils arrivent à Winnipeg par la «Northwest», par autobus ou par tout autre moyen, parfois même dans un avion privé. Ils restent ici une nuit et poursuivent leur route jusqu'à destination.

Avec les avions dont nous disposons, on peut envisager une ligne ou un service régulier en été qui raccorde plusieurs villes, les voyageurs embarquant éventuellement dans chacune d'entre elles puis se rendant directement au camp ou jusqu'à Thompson ou Churchill ou jusqu'à un autre point de transfert à destination des camps.

Ce sont là les secteurs dans lesquels nous voyons quelques possibilités régionales au cas où un marché libre s'instaurerait. Nous avons cependant quelques craintes. La première, c'est que les règles du jeu ne soient pas les mêmes. Sur tout marché, chaque fois qu'un opérateur est désavantagé, il sera perdant, tout particulièrement sur un marché aussi sensible aux prix que celui du transport aérien.

Vous avez demandé tout à l'heure quelle société de transport aérien on choisirait s'il y avait une ligne entre Winnipeg et Minneapolis. Je peux vous garantir que celle que tout le monde choisirait, c'est celle qui fait les meilleurs prix, tout particulièrement au Manitoba, tout particulièrement à Winnipeg. C'est ça, la réalité. La qualité du service, que l'on emprunte un DASH-8 comme dans le cadre de notre exploitation actuelle ou un petit avion à réaction, un *British Aerospace 146* ou même quelque chose de plus gros—un DC-9 ou un 767—tout cela va s'uniformiser, parce que si j'offre un service donné, mon concurrent va se mettre lui aussi à l'offrir. Une fois que tout a été normalisé, ce sont les prix qui décident.

[*Texte*]

• 1240

You can see that happening in Ontario, which is a much denser market, but the level of service becomes the same and then price dictates. So we have to have a level playing field, and in my mind and in Air Manitoba's mind it comes down to the three areas. Fuel, regulations, and size are a cost base in which to put those costs over.

It is absolutely essential in my mind that the committee that negotiates this finds out some way, finds some method of normalizing fuel prices between the American market and the Canadian. If that is not done, there will be almost instant death of some Canadian airlines. If an American carrier can tank her fuel up here at the price they can buy and take what I fly between here and Thompson, we will be out of business within a week. It will be that simple, because he will be able to offer the same level of service much cheaper. I do not know how you do that; all I am saying is it has to be done.

The next area is probably more of a perception perhaps than reality, again because we have not studied the American regulations, but it is perceived that the American federal aviation requirements and regulations are cheaper to abide by than the Canadian.

Transport Canada has developed a certain set of regulations over many years that are unique to Canada. A lot of them are built on federal aviation requirements, but normally speaking, they will take the federal requirements and add to them and add a restriction. That comes down to cost; it comes down to creating an environment where it is more expensive for Air Manitoba to fly than Air Minnesota, if there were such a company.

That has to be equalized and that is almost inconceivable to imagine happening. We cannot, through the Air Transport Association of Canada or any other means, effectively get changes in Transport Canada in any timely fashion whatsoever. We pay a lot of money to ATAC, spend a lot of time lobbying for changes within Canada that could take seven years to get a reasonable change. That is not unusual. So I do not know how you would, in your negotiations, envision the normalization of regulations between America and Canada. That is mind-boggling to imagine.

The last point we make as far as the level playing field is less controllable and negotiable but it is the cost size. The operating efficiency of a large airline is enormous and I have personal experience of that from several Canadian carriers that have gone from a very small airline like Air Manitoba to something quite large—roughly ten times the size of Air Manitoba—and the operating efficiencies are enormous.

[*Traduction*]

C'est ce qui se passe en Ontario, où le marché est plus concentré, mais où la qualité du service reste la même et où ce sont les prix qui commandent. Il faut donc que les règles du jeu soient les mêmes pour tous et dans mon esprit et dans celui d'Air Manitoba, ça joue dans trois domaines. Les carburants, la réglementation et la taille des entreprises sont les trois grands paramètres qui déterminent les coûts.

Il est absolument indispensable à mon avis que le comité chargé de négocier trouve un moyen quelconque, trouve une méthode permettant de normaliser le prix des carburants entre le marché des États-Unis et le marché canadien. Sinon, c'est la mort presque instantanée pour un certain nombre de sociétés de transport aérien canadiennes. Si un transporteur des États-Unis est autorisé à faire le plein de carburant au prix qui est le sien chez lui et à transporter ensuite ce que je transporte entre ici et Thompson, nous ne tiendrons pas plus d'une semaine avant de déposer notre bilan. C'est aussi simple que cela, parce qu'il sera alors en mesure d'offrir la même qualité de service à bien meilleur prix. Je ne sais pas comment on peut le faire; je dis simplement qu'il faut le faire.

Le domaine suivant relève peut-être davantage de la conjecture que de la réalité, parce que là encore nous n'avons pas assez étudié la réglementation des États-Unis, mais il semble que les règlements fédéraux de l'aéronautique aux États-Unis soient moins stricts que les canadiens.

Transports Canada a élaboré au cours des années un corps de réglementation qui est propre au Canada. Beaucoup de règlements sont calqués sur ceux de l'administration fédérale des États-Unis mais, de manière générale, on prend les exigences fédérales et on les renforce ou on ajoute une restriction. Au niveau des coûts, le cadre réglementaire fait qu'il est plus onéreux de faire voler les appareils d'Air Manitoba que ceux d'Air Minnesota, si tant est qu'il existe une entreprise portant ce nom.

Il faut que tout cela soit harmonisé et c'est pratiquement impossible à imaginer. Nous ne réussissons pas, que ce soit par l'entremise de l'*Air Transport Association of Canada* ou par tout autre moyen, à obtenir un quelconque changement de la part de Transports Canada, quels que soient les efforts déployés. Nous versons beaucoup d'argent à l'ATAC, nous passons beaucoup de temps à faire des pressions pour obtenir des changements au Canada et il faut parfois sept ans pour faire adopter une modification tout à fait raisonnable. C'est un délai qui n'est pas inhabituel. Je ne vois donc pas comment, dans nos négociations, nous pourrions envisager de normaliser la réglementation entre les États-Unis et le Canada. Ça relève de la chimère.

Le dernier domaine que je veux mentionner en ce qui concerne le respect des règles du jeu est plus difficile à contrôler et à négocier: c'est celui des économies d'échelle. Les économies d'exploitation d'une grosse société de transport sont énormes et j'ai connu personnellement plusieurs transporteurs aériens au Canada qui étaient tout petits au départ, comme Air Manitoba, et qui sont devenus assez gros—environ 10 fois la taille d'Air Manitoba—avec des économies énormes sur le plan de l'exploitation.

[*Text*]

It is possible that after a number of years Canadian carriers could merge all together into one big, grand, beautiful airline. But that one, even if you put every Canadian carrier together—the regionals, the majors—would not even come close to a mid-size American airline; that cost base just is not there. So even at maturity, I do not see that as happening. If that did happen for some reason—and it has been talked about of course in the airline industry—what you would see is an Americanized airline. You would see a very large one in Canada. You would see just another arm of American airlines, essentially, in my opinion.

The unique Canadian culture in the airline industry would be lost and jobs would definitely be lost. There is no doubt about that. I think this should be avoided somehow. I do not know how but it is a concern that we have.

• 1245

The last point we want to make is the remote and fragile areas. We service a lot of these areas on a scheduled basis and on a regular basis and the people that fly from Island Lake, Garden Hill, St. Theresa Point, Wasakamak and all these areas that we fly to, they do not have a choice when they come to Winnipeg as to how they get here. They have to fly. They cannot drive, they cannot take a rail line, they cannot ski-doo. It is too far, so they have to fly. This is not a luxury for them. It is not like you or me going to Puerto Vallarta or Palm Springs. Their food, their heating oil, their pop, their Pampers, everything goes by air, except for a very short period of time during the winter when the winter roads are open.

If we Canadians allow our American cousins to come in and service these areas under a market system where it is all open, I think those people will be subject to an off-again, on-again kind of service. As carriers come in and find they do not like it and leave, another one will come in and he will go bankrupt and leave. I can only liken it to if I went down to the hospital here in Winnipeg with my son who has a broken arm, and I arrive and the door is posted "Sorry, we have gone under, but a new company will be starting here next week if you would like to come back". That is really what we are talking about. The service we provide to these areas is as essential to those people, to those fragile areas, as a hospital is to us here in Winnipeg.

I think those areas, like the areas we fly to, northern Manitoba, Keewatin, and other northwestern Ontario areas and other northern Canadian areas, must not be touched when it comes to open skies policy. Otherwise you subject the residents of those communities to a disrupted and unreliable service.

[*Translation*]

Il est possible qu'au bout d'un certain nombre d'années, les transporteurs canadiens fusionnent et que l'on se retrouve avec un seul et unique transporteur aérien, dynamique et de grande taille. Il n'en reste pas moins que ce transporteur, même s'il regroupait tous les autres transporteurs canadiens—les transporteurs régionaux, les grands transporteurs nationaux—ne serait jamais qu'une compagnie aérienne de taille moyenne à l'échelle des États-Unis; le marché n'est tout simplement pas suffisant. Donc, même à long terme, je ne vois pas arriver une telle éventualité. Si cela devait arriver pour une raison quelconque—et on m'en a beaucoup parlé au sein du secteur du transport aérien—on verrait alors apparaître une société de transport aérien américanisée. Je suis sûr que le très gros transporteur aérien qu'on verrait apparaître au Canada ne serait qu'un prolongement des sociétés de transport aérien des États-Unis.

Les caractéristiques propres à l'industrie canadienne du transport aérien disparaîtraient, de même que les emplois. De cela, il n'y a aucun doute. Je pense que d'une manière ou d'une autre, il convient de l'éviter. Je ne sais pas comment, mais c'est pour nous un sujet de préoccupation.

La dernière chose que nous aimerions dire concerne les régions éloignées où la situation est précaire. Nous desservons plusieurs de ces zones selon un horaire régulier et les gens qui viennent de Island Lake, Garden Hill, St. Theresa Point, Wasakamak, etc., que nous desservons n'ont pas le choix du moyen de transport lorsqu'ils viennent à Winnipeg. Ils doivent prendre l'avion. Ils ne peuvent pas venir en voiture, ni en train, ni en motoneige. C'est trop loin et ils doivent donc prendre l'avion. Pour eux, ce n'est pas un luxe. Ce n'est pas comme lorsque vous et moi allons à Puerto Vallarta ou à Palm Springs. Leur nourriture, leur mazout, leurs boissons gazeuses, leur Pampers, tout vient par voie aérienne, sauf pendant une très courte période au cours de l'hiver où les routes d'hiver sont ouvertes.

Si nous, les Canadiens, permettons à nos cousins américains de venir assurer la desserte de ces régions dans un système de marché entièrement ouvert, je pense que ces gens disposeront d'un service en pointillé. Un transporteur viendra pour constater que la situation ne lui plaît pas et s'en aller, puis être remplacé par un autre qui fera faillite et partira à son tour. C'est un peu comme si j'allais à l'hôpital, ici à Winnipeg, avec mon fils qui s'est cassé le bras, et qu'en arrivant à la porte de l'établissement, je trouvais un panneau disant: «Nous sommes désolés, nous avons fait faillite, mais une nouvelle compagnie reprendra l'affaire la semaine prochaine. Revenez à ce moment-là.» C'est exactement de ce genre de choses que l'on parle. Le service que nous fournissons à ces régions, à ces endroits dont la situation est précaire, leur est tout aussi essentiel que l'est un hôpital pour nous, ici à Winnipeg.

Je pense que ces zones, comme les régions où nous nous rendons, dans le nord du Manitoba, Keewatin, les autres zones du nord-ouest de l'Ontario et du nord du Canada, ne doivent pas être touchées lorsqu'il s'agit de la politique Ciel ouvert. S'il en est autrement, les habitants de ces communautés sont voués à un service irrégulier et peu fiable.

[*Texte*]

I would like to thank you again for listening to my concerns, and I am open to any questions you have.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Bittle.

Mr. Comuzzi: Mr. Bittle, thank you so much for making an excellent presentation and coming to us this afternoon to assist the committee in trying to formulate some recommendations that we eventually will give to the minister for his consideration, and through him to our negotiator, when and if the process begins. There is a pattern developing in all of the feeder airlines in the country, which are concerned fundamentally about the same issues.

Can you tell me what the difference in cost is of fuel in Winnipeg and fuel in the closest American port? And can you cite one regulation that we have in Canada that you are forced to comply with—well, you are forced to comply with all regulations—that is blatantly so more onerous than a like regulation in the States? Just give me two examples, if you would, please.

Mr. Bittle: I cannot tell you exact prices. I estimate it at about 30% cheaper in the closest American city, but I would have to go and verify that. Again, we did not take the time to do it.

Mr. Comuzzi: Would that include major airlines too? If Northwest would experience a 30% increase in fuel costs from Minneapolis to Winnipeg, would that—

Mr. Bittle: I suspect it is not that extreme. I think that a company the size of Northwest would come into Canada and make a very sweetheart deal with Shell or Esso, and get fuel close to what they are paying for it in the States. But it is still more expensive.

Mr. Comuzzi: Are you telling me that smaller airlines pay more money for gas?

Mr. Bittle: Oh, absolutely. It is volume. How much volume do I put through a Hawker-Sidley 748 compared to a 747? I have five of those airplanes. Just to give you an example, the fuel cost per hour on a 748 runs about $400, and that is about 1,200 litres. The fuel cost per hour on a 727 is over $2,000. For a fleet of 727s the volume is tremendously larger than what I will ever, ever have, so I get charged a higher price, definitely.

Mr. Comuzzi: In your industry the difference is around 30%?

• 1250

Mr. Bittle: Again, I have not done the study, but it is a significant difference.

Mr. Comuzzi: How about a regulation?

Mr. Bittle: There are many regulations, but I am not an expert on the federal aviation regulations. However, one that pops to mind immediately is that starting January 1, in Canada, an airline has to have a hangar that is big enough to hold their largest aircraft. Now, you may laugh or chuckle and say, well, is that not obvious? But there are a lot of Canadian airlines that until January 1 do not have a hangar big enough to hold their largest aircraft. We are an example

[*Traduction*]

Je vous remercie encore d'avoir écouté mes préoccupations et je suis prêt à répondre à vos questions.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Bittle.

M. Comuzzi: Monsieur Bittle, merci pour cet excellent exposé et merci aussi d'être venu parmi nous cet après-midi afin de nous aider à formuler des recommandations à l'intention du Ministre et, par son intermédiaire, à l'intention de notre négociateur, lors du lancement éventuel du processus. Une tendance générale se dégage parmi les lignes d'apport, qui s'inquiètent essentiellement des mêmes problèmes.

Pouvez-vous me dire quelle est la différence entre le prix du carburant à Winnipeg et le prix du carburant dans le port américain le plus proche? Et pouvez-vous me citer un règlement canadien que vous êtes contraints de respecter—ma foi vous êtes contraints de respecter tous les règlements—mais qui est de toute évidence beaucoup plus exigeant qu'un règlement comparable aux États-Unis? Je vous demanderai de me donner simplement deux exemples s'il vous plaît.

M. Bittle: Je ne peux pas vous citer de chiffres exacts. J'imagine que ce devrait être 30 p. 100 moins cher dans la ville américaine la proche, mais il me faudra le vérifier. Encore une fois, nous n'avons pas pris le temps de le faire.

M. Comuzzi: Cela vaudrait-il également pour les grandes compagnies aériennes? Si Northwest subissait une augmentation de 30 p. 100 du prix du carburant pour aller de Minneapolis à Winnipeg, est-ce que cela. . .

M. Bittle: Je ne pense pas que ce soit autant que cela. Je crois qu'une compagnie de la taille de Northwest signerait au Canada une entente de faveur avec Shell ou Esso afin d'obtenir le carburant à un prix voisin de celui qu'elle paye aux États-Unis. Mais il resterait tout de même plus élevé.

M. Comuzzi: Voulez-vous dire que les compagnies de moindre envergure payent leur carburant plus cher?

M. Bittle: Certainement. C'est une question de volume. Quelle quantité puis-je mettre dans un Hawker-Sidley 748 par rapport à un 747? J'ai cinq de ces avions. Je vous dirai à titre d'exemple, le prix du carburant pour une heure de vol de 748 revient à environ 400$, ce qui correspond à peu près à 1,200 litres. Le prix du carburant pour une heure de vol de 727 s'élève à plus de 2,000$. Pour une flotte de 727, le volume est beaucoup plus important que celui qu'il me faudra jamais, et on me demande donc un prix plus élevé, cela ne fait aucun doute.

M. Comuzzi: Dans votre secteur, la différence se situe autour de 30 p. 100?

M. Bittle: Encore une fois, je n'ai pas fait le calcul, mais la différence est importante.

M. Comuzzi: Et pour le règlement?

M. Bittle: Il y a de nombreux règlements et je ne suis pas spécialiste de la réglementation fédérale en matière d'aviation. Cependant, il y en a un qui me vient immédiatement à l'esprit et qui doit entrer en vigueur le 1er janvier. Au Canada, les compagnies aériennes doivent disposer d'un hangar suffisamment grand pour gerer leur plus gros appareil. Cela va peut-être vous faire rire et vous allez peut-être vous demander si ce n'est pas évident. Mais il y a

[*Text*]

of that. In the States that is not the case. Also, the weather in the States is less severe. An operator can operate out of Phoenix, make his way across the States for maintenance purposes, come up into Canada, pick off some routes and go back home. He does not have to heat a hangar—does not have to have a hangar—and that alone is a significant difference.

Mr. Comuzzi: Let us go to the next step. What is the reason for that regulation?

Mr. Bittle: Transport Canada feels that it is a more efficient means, I guess a safer means, in the end to have a hangar to do maintenance in. You can rent a hangar, and they will allow you to do that, provided you prove that it is available as if you owned it.

Mr. Comuzzi: Thank you.

Mr. Angus: Mr. Bittle, thank you for coming before us this morning and giving us the benefit of your knowledge of the system.

When Calm Air was before us this morning. . .were you here for that?

Mr. Bittle: No, I was not.

Mr. Angus: Mr. Barnsley, the counsel, said:

It is Calm Air's opinion that the RLCS would be sufficiently disciplined if the only entry restrictions were those relating to aircraft size (seat number and pay load) as opposed to including the distance factors, etc.

Calm Air suggested that it was their belief that there may be some opportunities for a carrier its size, and I would assume the size of Air Manitoba, to do some cross–border traffic to the smaller communities, not looking to go to the hubs, but we do know there is north–south right over the borders. Any thoughts on that?

Mr. Bittle: Definitely there is an opportunity. We were in Brandon this summer. Brandon, as you may or may not know, does not have air service at the moment.

Mr. Angus: Not at all?

Mr. Bittle: I think Perimeter Airlines goes in twice a week. It is for purposes of a courier run only and Perimeter does not have any agent. The pilot walks into the terminal and if there are people there, they go. But Canadian Partner Ontario Express served Brandon until the end of August and then they pulled out. We expressed an interest in going in there, but it only makes sense in Brandon, as far as I am concerned, if you could have Winnipeg–Brandon–Minot, Winnipeg–Brandon–Regina, that kind of a service over the border.

Minot advertises weekly in the Brandon paper, advertising their air service, advertising their hotels. They have good air service because they are a big forces base. People drive down to Minot and fly from there to the sun

[*Translation*]

beaucoup de compagnies aériennes canadiennes qui jusqu'au premier janvier n'ont pas de hangar suffisamment grand pour garer leur plus gros appareil. C'est notre cas. Il n'en va pas de même aux États–Unis. Il est vrai que le climat est moins rigoureux aux États–Unis. Un exploitant peut être basé à Phoenix, voyager en territoire américain pour l'entretien, faire une pointe au Canada pour quelques itinéraires, puis rentrer chez lui. Il n'a pas à chauffer un hangar—il n'a même pas à avoir de hangar—et rien que cela représente déjà une grosse différence.

M. Comuzzi: Passons à l'étape suivante. Quelle est la justification de ce règlement?

M. Bittle: Transports Canada estime qu'il est plus efficace, et j'imagine plus sûr en définitive que l'entretien soit fait dans un hangar. Vous pouvez également louer un hangar, cela est permis, dans la mesure où vous pouvez prouver que vous pouvez en disposer comme s'il vous appartenait.

M. Comuzzi: Merci.

M. Angus: Monsieur Bittle, merci d'être venu parmi nous ce matin pour nous permettre de profiter de vos connaissances du système.

Lorsque Calm Air est comparu devant nous ce matin. . .étiez–vous?

M. Bittle: Non.

M. Angus: Monsieur Barnsley, l'avocat a dit que:

Selon Calm Air, ceux qui sont touchés par l'accord RLCS seraient suffisamment disciplinés si les seules limites à la participation étaient celles liées à la taille de l'appareil [nombre de sièges et charges utiles] et non les facteurs de distance, etc.

D'àpres Calm Air, il y aurait peut–être quelques possibilités pour un transporteur de son envergure, et j'imagine de l'envergure d'Air Manitoba, d'assurer quelques services transfontières à destination des petites collectivités, sans envisager d'aller vers les plaques tournantes, mais nous savons qu'il existe des droits nord–sud pour le transport transfrontière. Avez–vous quelques idées là–dessus?

M. Bittle: Il y a certainement là une possibilité. Nous étions à Brandon cet été. Brandon, comme vous le savez peut–être, n'a pas de service aérien pour l'instant.

M. Angus: Pas du tout?

M. Bittle: Je crois que Perimeter Airlines s'y rend deux fois par semaine. C'est uniquement pour un service de messageries et Perimeter n'y a aucun agent. Le pilote entre dans l'aérogare et s'il y a des passagers, il les emmène. Mais Canadian Partner Ontario Express, affilié à Canadien, a desservi Brandon jusqu'à la fin août, puis s'est retiré. Nous avons manifesté notre intérêt pour cet itinéraire, mais le service de Brandon n'est possible, selon moi, que si l'on peut obtenir Winnipeg–Brandon–Minot ou, Winnipeg–Brandon–Regina, en tout cas ce genre de service transfrontière.

Minot fait paraître chaque semaine dans le journal de Brandon une annonce dans laquelle elle vante son service aérien et ses hôtels. Le service aérien est bon parce qu'il s'y trouve une base importante. Les gens vont en voiture à

[*Texte*]

destinations, and they are going to do it even more come January 1, because there will be no GST out of anything in Minot of course. There is a market for a small Brandon–Minot service.

Mr. Angus: You say two times a week is the only air service that Brandon has domestically and cross-border?

Mr. Bittle: It may not even be there right now. I do not follow Perimeter that closely, but they essentially have no scheduled air service.

Mr. Angus: At one time Brandon was linked to Thunder Bay.

Mr. Bittle: That is right.

Mr. Angus: And a number of people would make Brandon a destination. How far is Brandon from Winnipeg?

Mr. Bittle: A hundred miles, I think.

Mr. Angus: That is incredible. Thank you, Mr. Bittle.

Mr. Belsher: Mr. Bittle, is there a need for us to have expanded destination points between the American cities and Canadian cities on the north–south? Is there a need for greater service out of Winnipeg, south? If more people are able to get to Winnipeg, would that not enhance your operation? You are servicing the outfitters, I presume.

• 1255

Mr. Bittle: I would say that almost 90% of our business arrives and departs Winnipeg only. They do not go beyond there at the moment. They are aboriginal people whose centre of activity is Winnipeg, not Toronto or Minneapolis. To answer your question, more service into Winnipeg from the south could enhance some regional activity.

Mr. Belsher: This is what our discussions will be with the Americans in what we try to accomplish with them: do we want greater opportunities for a north–south airline business; and also whether or not we should be entering into in the agreement specialized services such as spraying, mapping, all of those things?

Mr. Bittle: I think that is where you will find an amazing difference in regulatiions. And that would be really hard to normalize. To say to a Canadian operator who does aerial spraying that the Americans will be able to compete on those services will put them out of business. The regulations are too severe in Canada. If you normalize that, then sure, open it up.

Mr. Belsher: It is a case of operators operating in Canada would have to operate within Canadian standards. I do not think we want to throw our standards out the window and just say that we will not have any standards.

The Vice-Chairman: Thank you very much, Mr. Bittle. Unfortunately, with the squeeze of time, some of the members had to leave. But I can assure you that your evidence will be in the form of a transcript, which will be

[*Traduction*]

Minot pour y prendre l'avion à destination du soleil, et cela se fera encore davantage après le 1er janvier puisque, bien sûr, il n'y aura pas de TPS sur tout ce qui est acheté à Minot. Il existe un marché pour un petit service Brandon–Minot.

M. Angus: Vous dites que deux fois par semaine, c'est le seul service aérien intérieur et transfrontière qu'a Brandon?

M. Bittle: Ce n'est peut-être même pas le cas maintenant. Je ne suis pas de très près Perimeter, mais cette compagnie n'a généralement pas de service régulier.

M. Angus: Il est arrivé que Brandon soit relié à Thunder Bay.

M. Bittle: C'est exact.

M. Angus: Et plusieurs personnes prendraient pour destination Brandon. À quelle distance de Winnipeg se trouve Brandon?

M. Bittle: Une centaine de milles, je crois.

M. Angus: C'est incroyable. Merci, monsieur Bittle.

M. Belsher: Monsieur Bittle, est-il nécessaire que nous ayons un plus grand nombre de destinations entre les villes américaines et canadiennes dans l'axe nord–sud? Est-il nécessaire que l'on ait davantage de départs de Winnipeg à destination du sud? Si davantage de personnes peuvent venir à Winnipeg, cela ne serait-il pas favorable à votre entreprise? J'imagine que vous assurez des services pour les pourvoyeurs.

M. Bittle: Je dirais que près de 90 p. 100 de nos affaires se font uniquement à destination et en provenance de Winnipeg. Nous n'en faisons pas au–delà pour l'instant. Il y a les autochtones dont le centre d'activités est Winnipeg, et non pas Toronto, ni Minneapolis. Pour répondre à votre question, s'il y avait davantage de services du sud vers Winnipeg, cela pourrait améliorer certaines activités régionales.

M. Belsher: C'est là–dessus que porteront nos discussions avec les Américains lorsque nous essayeront de voir ce que nous pouvons accomplir avec eux. Il s'agira de savoir si nous voulons davantage de possibilités de trafic aérien nord–sud et également de décider si oui ou non, nous devrions intégrer à l'accord les services spécialisés comme la pulvérisation, la cartographie, etc?

M. Bittle: Je crois que c'est là que vous constaterez une différence extraordinaire dans les règlements et il serait très difficile de normaliser les choses. Ce serait vouer à la faillite les exploitants canadiens qui font de la pulvérisation aérienne que de permettre aux Américains de leur faire la concurrence pour ces services. Les règlements sont trop sévères au Canada. Si on opte pour une telle normalisation, alors allons–y, ouvrons les normes.

M. Belsher: En fait, tout exploitant qui oeuvre au Canada devrait respecter les normes canadiennes. Je ne pense pas que l'on puisse envisager de rejeter les normes et dire simplement que nous n'en aurons plus.

Le vice–président: Merci beaucoup, monsieur Bittle. Malheureusement, étant donné notre horaire, certains membres du comité ont déjà dû partir. Mais je puis vous garantir que votre témoignage figurera dans la transcription

[*Text*]

available to everyone who appeared. We certainly do appreciate your coming here this morning. Again I apologize for getting you on late, but your evidence will be taken into consideration in the formulation of our report.

The committee stands adjourned until 2 o'clock this afternoon.

AFTERNOON SITTING

• 1410

The Vice-Chairman: We are resuming consideration of our mandate under the Canada-United States air transport services agreement.

Before we begin, just to get it on the record, we have some logistics in terms of next week regarding our travels. In the interest of consolidating the hearings and making a wise use of tax dollars, the Quebec City Chamber of Commerce has agreed to appear in Montreal. We will commence in Moncton next Tuesday morning. That is the situation at the present time. I assume there will not be any objection to that from members of the committee.

We have before us a representative of the Local Government District of Churchill, Mr. Don Figurski, who is the Executive Director of the Churchill Development Board. Welcome to the committee, Mr. Figurski. We look forward to your remarks.

Mr. Don Figurski (Executive Director, Churchill Development Board): Thank you very much. I should mention that I fit in with your plans very well because Churchill, some 1,000 kilometres north, came here; you did not have to go there.

Seriously, Mr. Chairman, and members of the committee, I want to extend my appreciation on behalf of the Local Government District of Churchill and the Churchill Chamber of Commerce in being allowed the opportunity to make this short presentation to you.

You have before you, I believe, the short letter that covers our presentation, signed by both the Local Government District and the Chamber of Commerce. If you will allow me, I intend to read that letter for the record, verbatim, and perhaps follow up, if time allows, with a few comments expanding on some of the background:

The Community of Churchill strongly opposes the proposed "Open Skies" policy.

Due to Canada's size and relatively small population, the Canadian aviation industry does not have the resources to compete against the major U.S. carriers, resulting in a decline of the Canadian aviation industry and jeopardizing air services into Canada's north.

The implementation of the "Open Skies" policy will destroy Canada's National Transportation system and have a detrimental effect on all Canadians, resulting in a loss of air services to many communities, and the Canadian tax payer having to subsidize air services into Canada's north.

[*Translation*]

qui sera mise à la disposition de tous les témoins. Nous vous sommes certainement très reconnaissants d'être venus parmi nous ce matin. Une fois encore, je vous prie de m'excuser de vous avoir fait comparaître si tard, mais nous tiendrons compte de votre témoingnage lorsque nous rédigerons notre rapport.

La séance est levée jusqu'à 14 heures.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le vice-président: Nous reprenons notre étude de l'entente Canada–Etats-Unis sur les transports aériens.

J'aimerais d'abord signaler que nous avons quelques petits problèmes en ce qui a trait à nos déplacements de la semaine prochaine. Afin d'assurer une utilisation judicieuse des dollars des contribuables et pour faciliter les choses, les représentants de la Chambre de commerce de la ville de Québec ont accepté de comparaître devant notre comité à Montréal. Nous commencerons donc nos audiences à Moncton mardi matin. Ce sont les derniers changements. Je suis convaincu que les membres du comité ne s'opposeront pas à ces modifications.

Nous accueillons un représentant du gouvernement local du district de Churchill, M. Don Figurski, qui est le directeur administratif du Churchill Development Board. Bienvenue, monsieur Figurski. Nous avons hâte de vous entendre.

M. Don Figurski (directeur administratif, Churchill Development Board): Merci beaucoup. Je dois signaler que je vous ai facilité la tâche parce que le représentant de Churchill, qui est une localité située à quelque milles kilomètres au nord de Winnipeg, est venu vous rencontrer à Winnipeg. Vous n'avez pas eu besoin de vous y rendre.

Sérieusement, monsieur le président, messieurs les députés, je tiens à vous remercier au nom du gouvernement local du district de Churchill et de la Chambre de commerce de Churchill de nous avoir offert l'occasion de vous présenter quelques brefs commentaires.

Je crois que vous avez sous les yeux la lettre qui accompagne notre mémoire, lettre qui est signée par le gouvernement local du district et la Chambre de commerce. Si vous me le permettez, j'en ferai lecture et j'ajouterai quelques commentaires si le temps me le permet.

La collectivité de Churchill s'oppose carrément à la politique d'ouverture des espaces aériens.

Compte tenu de la taille du Canada et de sa population relativement limitée, le secteur de l'aviation canadien n'a pas les ressources nécessaires pour livrer concurrence aux gros transporteurs américains; cela entraînera l'affaiblissement du secteur de l'aviation au Canada et mettra en péril les services aériens offerts dans le nord du pays.

La mise en application de la politique d'ouverture des espaces aériens détruira le système de transport national du Canada et aura une grave incidence sur tous les Canadiens, entraînant une perte des services aériens pour nombre de collectivités; elle forcera le contribuable canadien à subventionner les services aériens du nord du pays.

[*Texte*]

That is the end of the quotation from the letter that was sent to me to present to you.

I can pick up on that a little bit to tell you that the comments at the very end about the Canadian taxpayer having to subsidize air service into the north is probably what concerns us in Churchill more than anything else. We realize that the Canadian taxpayer is about at the end of his pocketbook as far as any additional subsidizations are concerned, and we certainly want to protect what we have there now.

As you mentioned, Mr. Chairman, I am Don Figurski, the only employee of the Churchill Development Board, so in this respect I have a bit of sympathy, if not real interest, in this presentation.

For those of you who may not be aware, Churchill has a population of some 1,200 people. It is located about 1,000 kilometres north of Winnipeg on the western shores of Hudson Bay. The location of that town makes it a terminus not only for the railway—there is no road into the town—but also for one of the major Canadian air carriers at the present time; namely, Canadian Air.

• 1415

The local economy is heavily dependent on tourism, some research projects, health services, as well as the transportation of goods, whether they be resupply into the Northwest Territories or export in the case of grain. These segments of the economy, especially tourism, research and health services, are almost totally reliant on adequate and regular—I want to emphasize the word "regular"—air services, winter and summer.

We now have two airlines with regularly scheduled runs, one from Winnipeg and one from Thompson. They service not only Churchill but also other communities in the Northwest Territories. These airlines accommodate local requirements very adequately, and they do this by being able to increase or decrease their schedules as needed, especially during the tourist season, and reducing them, of course. They increase them during the tourist season and reduce them in the off-season.

But even with the reductions, which are normally in winter—and it is a long winter there—the the services throughout this off-season period are still maintained regularly, steadily, and are quite dependable for our needs so far.

That is why we are most concerned that an open skies policy, if implemented, will result in a scenario such as a U.S. airline skimming the cream off our tourist traffic. By the way, most of our tourism, between 70% to 75%, originates in the U.S. within some of the geographical boundaries of the United States. We are afraid that some airline will decide to charter a few flights or something during the summer from the U.S. into Churchill, thus skimming the cream off our

[*Traduction*]

Voilà, c'était le texte de la lettre qu'on m'a demandé de vous présenter.

Je peux ajouter quelque mots pour vous expliquer ce qu'on entendait lorsqu'on dit que les contribuables canadiens devront subventionner les services aériens du Nord. C'est probablement ce qui inquiète le plus les résidents de Churchill. Nous nous rendons compte que le contribuable canadien a probablement versé tout ce qu'il pouvait fournir en ce qui a trait à des subventions supplémentaires, mais nous voulons absolument protéger les services dont nous bénéficions actuellement.

Comme vous l'avez signalé, monsieur le président, je suis Don Figurski, le seul employé du Churchill Development Board. C'est pourquoi je compatis avec les auteurs de ce mémoire, même si la question ne m'intéresse pas vraiment.

Pour ceux d'entre vous qui ne sont pas au courant, je dois signaler que la localité de Churchill a une population d'environ 1,200 habitants et se trouve à environ 1,000 kilomètres au nord de Winnipeg sur la rive ouest de la Baie d'Hudson. L'emplacement de la ville en fait un terminus non seulement pour le chemin de fer—aucune route ne mène à la ville—mais également pour un des principaux transporteurs aériens canadiens, soit Canadian.

L'économie locale dépend largement du tourisme, de quelques projets de recherche, des services de santé, ainsi que du transport de marchandises, destinées à réapprovisionner les Territoires du Nord-Ouest ou destinées à l'exportation dans le cas des céréales. Ces secteurs de l'économie, tout particulièrement celui du tourisme, des services de santé et de la recherche, dépendent presque entièrement de services aériens convenables et réguliers—et je dois insister sur le terme réguliers—hiver comme été.

La ville est maintenant desservie par deux lignes aériennes, qui offrent des services réguliers à partir de Winnipeg et de Thompson. Ces lignes aériennes desservent non seulement Churchill, mais également toutes les collectivités des Territoires du Nord-Ouest. Elles répondent aux besoins locaux de façon satisfaisante et sont en mesure d'augmenter ou de diminuer les services en fonction des besoins, tout particulièrement pendant la saison touristique. Elles augmentent leur nombre de vols pendant la saison touristique et le diminuent pendant la saison morte.

Même avec la baisse des services, qui est normale en hiver—et dans cette région l'hiver est très long—les services offerts pendant cette saison morte demeurent réguliers, fiables, compte tenu de nos besoins.

C'est pourquoi nous craignons qu'une politique d'ouverture des espaces aériens, si elle était mise en application, n'amène les lignes aériennes américaines à transporter tous les touristes qui se rendent dans notre localité. Soit dit en passant, la majorité de nos touristes, quelque 70 à 75 p. 100, proviennent des États-Unis. Nous craignons qu'une ligne aérienne ne décide de noliser quelques vols ou de faire quelque chose du genre pendant

[*Text*]

traffic during the peak periods and leaving us high and dry, and with very little incentive for anyone to pick up the connections between Churchill and the outside world during the off-season.

Mr. Chairman, that completes the presentation, but for my own edification and understanding perhaps you could explain to me an open skies policy that could include cabotage. How could an open skies policy not include cabotage? We have assumed, Mr. Chairman, that any open skies policy will include it, and that is why we are opposed to it.

The Vice–Chairman: Mr. Figurski, in our travels so far, and in our hearings in Ottawa, we have been trying to define open skies. It is a term that was seized upon initially. We are talking about the Canada–United States air transport agreement and perhaps the liberalization of that regime with more routes. There are communities that have indicated they want more routes and so on.

One of the aspects we have been discussing with various individuals is cabotage. Individuals have said to put that aside and treat it separately, and so it has not been linked up. Some people in their presentations have linked open skies and cabotage, and we have been trying to deal with that particular matter. I hope my colleagues will accept that as an explanation to Mr. Figurski.

Mr. Figurski: It is obvious from my comments, Mr. Chairman, that we have linked them up.

That is pretty well all I have. I wish to thank you again for the opportunity of allowing me to say these few words.

The Vice–Chairman: Now we have some questions.

Mr. Angus: Mr. Figurski, thank you for appearing before us today and travelling a great distance to get here. Having visited Churchill a number of years ago, I appreciate what you are saying about the concerns.

Assuming cabotage is not on the table, that we are not talking about turning over the Canadian air system to all comers or about the Americans turning over their system to all Canadian comers, would you and/or Churchill have any objection to our adding to the number of north–south links between major southern Canadian cities—Winnipeg, Regina, Edmonton, Calgary—some new linkages to the States provided that it in no way threatened the existence of Air Canada or Canadian or any of the feeder services such as Air Manitoba and Time Air?

[*Translation*]

l'été à partir des États–Unis vers Churchill, s'emparant ainsi de nos voyageurs pendant la période de pointe et nous abandonnant pendant le reste de la saison; cette situation encouragerait fort peu les autres lignes aériennes à assurer le service entre Churchill et le reste du monde pendant la saison morte.

Monsieur le président, cela met fin à ma présentation. Cependant, pour ma gouverne, j'aimerais que vous m'expliquiez comment une politique d'ouverture des espaces aériens pourrait ne pas inclure le cabotage? Nous avons supposé, monsieur le président, que toute politique d'ouverture des espaces aériens inclurait le cabotage. C'est pourquoi nous nous y opposons.

Le vice–président: Monsieur Figurski, dans vos déplacements jusqu'à maintenant, et dans nos audiences à Ottawa, nous avons essayé de définir ce qu'on entendait par l'ouverture des espaces aériens. C'est un terme qu'on avait choisi. Nous parlons de l'entente Canada–États–Unis sur les transports aériens et peut–être de la libéralisation de ce régime, auquel on ajouterait plus de trajets. Certaines collectivités ont exprimé le désir d'avoir plus de trajets.

Un de aspects dont nous avons discuté avec divers intervenants est celui du cabotage. Certains ont dit d'écarter cette question et d'en traiter séparément, car ils ne désirent pas qu'on établisse de liens entre l'entente et le cabotage. D'autres, dans le mémoire qu'ils ont présenté au comité, ont établi un lien entre l'ouverture des espaces aériens et le cabotage, nous avons essayé de nous pencher sur cet aspect du problème. J'espère que mes collègues accepteront l'explication que je viens de donner à M. Figurski.

M. Figurski: Il est évident d'après mes commentaires, monsieur le président, que nous avons établi un lien entre ces deux questions.

C'est tout ce que j'avais à dire. Je tiens encore à vous remercier de l'occasion que vous m'avez offerte de vous faire part de notre opinion.

Le vice–président: Nous passerons maintenant aux questions.

M. Angus: Monsieur Figurski, je tiens à vous remercier d'être venu aujourd'hui et d'avoir parcouru une longue distance pour le faire. J'ai visité Churchill il y a un certain nombre d'années, et je comprends ce que vous voulez dire au sujet des préoccupations de cette collectivité.

Si le cabotage ne fait pas partie des questions discutées, si nous ne proposons donc pas de céder le système de transport aérien canadien à qui le désire, si nous ne proposons pas non plus que les Américains cèdent leur système aérien aux Canadiens, est–ce que vous–même ou le groupe de Churchill vous opposeriez à ce qu'on ajoute un certain nombre de liaisons nord–sud entre les principales villes canadiennes du sud—Winnipeg, Regina, Edmonton et Calgary—et certaines villes américaines, tant que cela ne met pas en péril l'existence d'Air Canada, de Canadian ou des services d'apport comme ceux qui sont offerts par Air Manitoba et Time Air?

[*Texte*]

• 1420

Mr. Figurski: I think it is a question that is almost beyond me. The initial reaction, of course, as you were saying, is that it is so easy to say no, that it really would not matter to Churchill. But I am afraid that in the end somewhere it may.

The major Canadian carrier now coming into Churchill is Canadian. I am sure, as with other firms, other carriers, other business entities, there is a certain amount of cross-subsidization. You lose a little here, you make a little there. Being at the tail-end of a run that is now receiving very good service, especially during the winter, I would be a little afraid that your open policy, which would affect just the major centres, may result in my not being allowed some of this cross-subsidization from within the airlines.

Do you understand what I am trying to say?

Mr. Angus: Yes, I do.

Mr. Figurski: So I am a little afraid of that. I am a little apprehensive. If you were to guarantee me that it will not in any way to any northern community or anything else, which I doubt you could, then obviously my answer might be different.

Mr. Angus: I used the wrong word. I said Time Air; I should have said Calm Air, just for the record.

Mr. Figurski: Time Air does not come to Churchill, but it too is a sub.

Mr. Angus: I facetiously asked, when you were making your opening comment,s how much it cost to get here, but I would like to ask for the record what a round-trip ticket Churchill-Winnipeg-Churchill costs.

Mr. Figurski: Do I have time for another presentation? That is another problem. But that is a domestic problem. I think right now, including the taxes and everything, it is very close to $700 for economy. It might be somewhere between $670 and $720, which is 1,000 kilometres. I can go to England for that kind of money. But as I say, that is another story, which I am sure committees have heard and will be hearing again.

Mr. Angus: I asked it because the price of tickets is one of the elements in transborder, and if residents of Churchill are already paying $700-plus to get to Winnipeg in order to access the United States, then the bill becomes even higher, and it is not a question of additional services for Churchill.

To put it into context, that is about the same price I have to pay, or actually the taxpayer pays on my behalf, to go from Thunder Bay to Ottawa and return, and almost as much as Thunder Bay to Toronto. It is still fairly steep, and given that you do not have much in the way of alternatives—you certainly cannot drive from Churchill, you are captive to rail and captive to air—it becomes an exhorbitant amount over time just to do business.

[*Traduction*]

M. Figurski: C'est quelque chose qui me dépasse pratiquement. La réaction initiale, évidemment, comme vous dites, est de dire non, une réaction facile, on peut dire que cela importerait peu à Churchill. Mais je pense que tout compte fait cela pourrait compter pour notre ville.

Le transporteur aérien qui dessert actuellement Churchill est canadien. Je suis convaincu que comme d'autres compagnies, d'autres transporteurs, d'autres entreprises, il y a un certain niveau d'interfinancement. On perd un petit peu ici, on comble un petit peu ailleurs. Nous sommes à la fin d'un circuit qui a actuellement un très bon service, tout particulièrement durant l'hiver; j'aurais peur que votre politique d'ouverture des espaces aériens, qui toucherait simplement les principaux centres, n'ait pour résultat l'abandon de cet interfinancement pour certaines destinations.

Comprenez-vous ce que je veux dire?

M. Angus: Oui.

M. Figurski: C'est ce que je crains. Je suis un peu inquiet. Si vous pouvez me garantir que cela ne nuira aucunement à une collectivité du nord ou à d'autres collectivités, ce que je crois impossible, je changerais peut-être la réponse.

M. Angus: Je me suis servi du mauvais terme. J'ai parlé de Time Air, alors que j'aurais dû parler de Calm Air.

M. Figurski: Time Air ne dessert pas Churchill, mais il s'agit également d'une filiale.

M. Angus: En plaisantant un peu lorsque vous faisiez vous commentaires préliminaires, j'ai demandé combien vous deviez payer pour venir à winnipeg. J'aimerais que vous nous disiez officiellement quel est le prix d'un aller-retour Churchill-Winnipeg-Churchill.

M. Figurski: Est-ce que j'ai le temps de présenter un autre mémoire? Ça, c'est un autre problème. Mais c'est un problème national. Je crois que le prix actuel, en incluant les taxes et tous les autres coûts, est de près de 700$ en classe économique. Ce tarif se situe entre 670$ et 720$, pour 1,000 kilomètres. Je peux me rende en Angleterre pour ce prix. Mais comme je l'ai dit, c'est une autre histoire, une histoire que, j'en suis convaincu, les comités ont déjà entendue et entendront encore à nouveau.

M. Angus: J'ai posé cette question parce que le prix des billets est un des éléments du service transfrontière. Si les résidents de Churchill paient déjà 700$ et plus pour se rendre à Winnipeg, pour avoir accès par la suite aux Etats-Unis, la note devient encore plus importante, et il n'est pas question d'avoir des services supplémentaires pour Churchill.

Pour placer les choses dans leur contexte, c'est à peu près le même prix que je dois payer ou plutôt que le contribuable doit payer en mon nom pour que je me rende de Thunder Bay à Ottawa aller-retour. C'est presque aussi cher que de Thunder Bay à Toronto. C'est un prix quand même assez élevé, et puisque vous n'avez pas vraiment de solution de rechange—vous ne pouvez pas prendre la voiture à partir de Churchill, vous dépendez exclusivement du service ferroviaire et du service aérien—cela représente tout compte fait un montant exhorbitant simplement pour vous déplacer.

[*Text*]

Mr. Figurski, I have no further questions, but thank you once again for coming down and appearing before us.

Mr. Schneider: You made mention of 1,000 kilometres, but it is actually 2,000 if you want to go back home. Is that correct?

Mr. Figurski: I forgot to mention that I am doing this presentation on their behalf, but I am unfortunate—or fortunate—enough to live in Winnipeg. But I spent about ten years within that community, so I used to have to commute quite often.

Mr. Schneider: Given our respective professional football teams' finish, I agree with you.

Mr. Figurski: Are you talking about Saskatchewan?

Mr. Schneider: Yes, I am. Sorry about that; I am from Regina.

I want to pick up on a comment you made, and I am not looking forward as much to the answer as I am just to be able to highlight the problem we are all faced with. You mentioned earlier "your" open skies policy. You were referring to the committee. I make reference to the chairman's indication of how we are struggling with this name that has been hung over our heads—i.e., open skies—which I suppose has had as many definitions as cities we have been into.

Then you said that you could go to England for what it costs you to come from Churchill to Winnipeg. Is that not really the problem? If you had unrestricted access you could likely get—although there is going to be some challenge to this—a little lower fare structure. You might be able to get some intertwining of fare structures. You might be able to access seat sales from Churchill, which could then enable you to go to England. I recall coming back from a meeting in Prince Edward Island. It cost me $1,200 and some dollars return from Regina. Two ladies in front of me from Regina had just come back from England for $550. We are comparing apples and oranges when we make that comparison, but do you see the point I am getting at?

• 1425

You have expressed the desire to be able to access the lower fares that are made available on the major travel routes, and in the same breath you are saying, with good reason, that it costs an awful lot of money to get from Churchill to access those major routes. Do you see our problem?

Mr. Figurski: I see your problem. I tried to point out Churchill's problem. I made no reference to costs, air fares and that. Maybe I should have tied it in, but I did not.

You noticed that I talked about service. Even at those costs, high as they may be and complain as maybe we do, we certainly are getting adequate service—everything we need to service tourism, research, hospital needs, and the regular business of a small community of 1,200 people.

[*Translation*]

Monsieur Figurski, je n'ai pas d'autres questions à vous poser, mais je tiens à vous remercier encore une fois d'être venu vous adresser à notre comité.

M. Schneider: Vous avez dit qu'il s'agissait de 1,000 kilomètres, mais tout compte fait si c'est aller-retour c'est 2,000 kilomètres. Est-ce exact?

M. Figurski: J'ai oublié de dire que je présentais ce mémoire en leur nom, mais malheureusement—ou peut-être heureusement—je vis à Winnipeg. J'ai vécu environ 10 ans dans cette collectivité et j'ai donc dû faire l'aller-retour à Winnipeg à plusieurs reprises.

M. Schneider: Compte tenu du résultat du match de football de nos équipes, je suis d'accord avec vous.

M. Figurski: Parlez-vous de la Saskatchewan?

M. Schneider: Oui, je m'excuse, je viens de Regina.

Je veux revenir à un commentaire que vous avez fait, et ce n'est pas tant la réponse qui m'intéresse que le fait de pouvoir faire ressortir le problème auquel nous sommes confrontés. Vous avez parlé plus tôt de «votre» politique d'ouverture des espaces aériens. Vous parliez du comité. Comme le président l'a signalé, nous essayons de vivre avec ce terme, qui nous a été confié—c'est-à-dire l'ouverture des espaces aériens—je suppose qu'on en donne autant de définitions qu'on a visité de villes.

Puis vous avez dit que pour la même somme vous pourriez vous rendre en Angleterre. N'est-ce pas là le vrai problème? Si vous aviez libre-accès vous pourriez probablement obtenir—quoi que ce serait difficile—une structure tarifaire un peu plus faible. Vous seriez peut-être en mesure d'avoir une association de structures tarifaires. Vous pourriez peut-être avoir accès au solde de places à partir de Churchill, ce qui vous permettrait de vous rendre jusqu'en Angleterre. Je me souviens d'être revenu d'une réunion à l'Île-du-Prince-Édouard. Cela m'avait coûté plus de 1,200$ aller-retour à partir de Regina. Deux dames, assises devant moi et originaires de Regina, revenaient d'Angleterre, et cela leur avait coûté 550$. Je sais qu'on parle de choses différentes quand on fait cette comparaison, mais comprenez-vous ce que je veux dire?

Vous avez dit que vous vouliez pouvoir avoir accès aux tarifs plus faibles qui sont offerts pour les grandes lignes, et au même moment vous dites, avec raison d'ailleurs, que cela coûte beaucoup d'argent pour partir de Churchill pour vous rendre jusqu'au point de départ de ces trajets principaux. Comprenez-vous notre problème?

M. Figurski: Oui. J'ai essayé de faire ressortir le problème de Churchill. Je n'ai pas parlé des coûts, des tarifs aériens et des choses de ce genre. Peut-être aurais-je dû établir un lien entre les deux, mais je ne l'ai pas fait.

Vous remarquerez que j'ai parlé du service. Même à ces coûts, même s'ils sont très élevés et si nous nous en plaignons parfois, nous obtenons certainement un service convenable—tout ce dont nous avons besoin pour le tourisme, la recherche, les besoins des hôpitaux et les affaires normales d'une petite collectivité de 1,200 habitants.

[*Texte*]

Now, when someone tells me that if I open it up maybe I get cheaper costs, I am going to ask who in the heck is going to be standing in line to service 1,200 people? I am a little afraid. If I were talking for the City of Winnipeg, my answer might or might not be different. I do not know. But I am talking for a little community, and unless I had it in writing—maybe it is my age or something, my scepticism—I am a little afraid—

Mr. Schneider: You have been down that road before.

Mr. Figurski: I have been bitten before. I am not saying it could not happen. I do not know.

Mr. Schneider: We cannot either. We can just set what we hope is the basis to which the minister's negotiating team will pay some heed.

Mr. Figurski: That is right.

Mr. Schneider: I would like to understand a little bit more about Churchill, not only for purposes of today but for other reasons as well. I am told as an example that for every person who sets foot on the train to go to Churchill as a passenger it equates to a $1,400 public subsidy. As you said, taxpayers are pretty well up to their neck with respect to the tax burden. First of all, is that a figure you have heard before? Does it make any sense to you?

The Vice-Chairman: Mr. Schneider, that is stretching it.

Mr. Schneider: Mr. Chairman, I want to point out how reliant Churchill is on the air service, in the long run, for effective affordable transportation. Am I stretching it too much for you today?

The Chairman: It is the Canada-U.S. agreement, but I have allowed a great deal of latitude today, so continue on. You understand the restrictions.

Mr. Schneider: Right. Perhaps you could answer the question from the standpoint of impressing upon this committee how important air travel is to you.

Mr. Figurski: I cannot comment on the subsidies or the costs or anything. I know what my train ticket and berth ticket are in addition to the 38 hours to come from Churchill to Winnipeg. Yes, air travel is very very important for most of the time for a lot of the travel in there, and that is about as far as I can go.

Mr. Schneider: I think that is about as far as I will go on that particular question, Mr. Chairman, out of deference to you, sir.

The subject of cabotage is something you addressed quite negatively, understandably so, given your perspective, which does not seem to deviate from the perspective of a lot of people we have spoken to. I just want to raise the issue with respect to the European Community, which as the result of the erasure of its borders finds itself in a cabotage position. Can you see somewhere down the road that Canada and the United States might be forced to become partners simply to keep pace with the natural evolution of aviation?

[*Traduction*]

Si quelqu'un me dit qu'avec l'ouverture des espaces aériens, nous aurons peut-être des coûts moins élevés, je demanderai qui voudra offrir des services à 1,200 habitants? C'est ce qui m'inquiète. Si nous parlions de la ville de Winnipeg, ma réponse serait peut-être être différente. Je ne sais pas. Mais je parle d'une petite collectivité, et à moins qu'on me le garantisse par écrit—peut-être c'est en raison de mon âge ou de mon scepticisme—je crains un peu. . .

M. Schneider: Vous avez déjà vécu quelque chose du genre.

M. Figurski: Je me suis déjà fait prendre. Je ne dis pas que cela ne pourra pas se produire. Je ne le sais pas.

M. Schneider: Nous non plus. Nous pouvons simplement établir ce qui sera les lignes directrices dont s'inspirera l'équipe de négociation du ministre.

M. Figurski: C'est exact.

M. Schneider: J'aimerais en connaître un peu plus sur Churchill, non seulement pour nos audiences d'aujourd'hui mais pour d'autres raisons. On m'a dit par exemple qu'il en coûte 1,400$ de subventions du gouvernement pour chaque voyageur qui prend le train à destination de Churchill. Comme vous l'avez dit, les contribuables ont assumé tout le fardeau fiscal qu'ils pouvaient accepter. S'agit-il d'un chiffre que vous avez déjà entendu? Est-ce logique d'après vous?

Le vice-président: Monsieur Schneider, vous poussez les choses un peu loin.

M. Schneider: Monsieur le président, je veux faire ressortir à quel point Churchill dépend, à long terme, du service aérien comme mode de transport efficace et abordable. Est-ce que d'après vous je pousse les choses un peu trop loin aujourd'hui?

Le président: Nous devons discuter de l'entente Canada-États-Unis, mais j'ai accordé beaucoup de latitude aujourd'hui et pouvez poursuivre votre question. Cependant vous êtes conscient des restrictions qui sont imposées.

M. Schneider: Oui. Peut-être pourriez-vous répondre à la question en essayant de faire ressortir devant le comité l'importance du transport aérien pour votre région.

M. Figurski: Je ne peux pas faire de commentaires sur les subventions, les coûts ou les choses de ce genre. Je sais ce que je dois payer pour mon billet de train et ma couchette, en plus de voyager 38 heures, pour me rendre de Churchill à Winnipeg. Il est vrai que le voyage par avion est très important la plupart du temps pour les déplacements, mais c'est à peu près tout ce que je peux dire.

M. Schneider: Je crois que c'est tout ce que demanderai comme réponse, monsieur le président, compte tenu des commentaires que vous m'avez faits.

Vous avez parlé de façon négative du cabotage, et je comprends votre position, la position qui semble être la même que celle de bien d'autres intervenants auxquels nous avons déjà parlé. Je voudrais simplement vous dire quelques mots sur la communauté européenne, car en raison de la disparition des frontières, cette communauté se trouve dans une position de cabotage. Ne pensez-vous pas qu'un jour ou l'autre le Canada et les États-Unis devront peut-être s'associer simplement pour suivre l'évolution naturelle du monde de l'aviation?

[*Text*]

Mr. Figurski: Canada may in time be forced to become a partner just to keep pace with the economies of scale or whatever you wish. I realize that I am only speaking about 25 million vis–à–vis ten times that amount on the other side. From that point of view, yes, it is possible.

• 1430

I do not know how to answer your question. If you are asking me if I think it is going to do us any good, again, I am the old sceptic. I do not know. I do not think so, not in the short run. It may or may not in the long run.

Mr. Schneider: I want to conclude by making the observation that I do not think a committee member has expressed any interest in pursuing the broadest definition of the open skies concept to include cabotage, because we can see that it would be no contest, given the available hardware in the United States compared to the available hardware in Canada.

Second, airline people have said the spokes feeding the current hubs in the United States have provided a saturation level of service and, hence, where would the benefit be of trying to squeeze us into those hubs? I want to leave that with you. I think this committee, by its line of questioning, has pretty well supported the idea that it would be for the good of the Canadian travelling public to maintain a dual national airline system. I think when you see the recommendations we come out with—I do not know what they are just yet—you are going to see the desire to do whatever is necessary to maintain those two airlines. Is that a fair statement?

Mr. Figurski: It is not only to maintain a duality, if I read you correctly, but also to protect what we have, especially as it applies to the smaller communities, the remote communities like Churchill.

Mr. Schneider: I have noted that statement in a couple of presentations, and I have sympathy for at least retaining what we have. But if that statement is used as an argument for us not to look at what else is out there, then I find great fault with it. It is akin to the ostrich burying its head in the sand, and I do not think we can do that. We are living beside a very large economic reality, and we have to either cope with it, work with it, use it to our advantage or eventually be swallowed up by it.

Mr. Figurski: Right on.

Mr. Pagtakhan: How does your Chamber of Commerce relate to the Winnipeg Chamber of Commerce in terms of dialogue?

Mr. Figurski: It relates to the Manitoba Chamber of Commerce, the provincial charter, if you wish. I suppose in a small way it does the same thing for little old Churchill as the Winnipeg Chamber of Commerce tries to do for this city. However, there is no organizational link.

[*Translation*]

M. Figurski: Le Canada devra peut–être un jour s'associer simplement pour suivre les principes d'économie d'échelle ou les autres choses du genre. Je sais que je ne parle que de 25 millions de personnes par rapport à un autre pays qui a 10 fois plus d'habitants. De ce point de vue, c'est effectivement possible.

Je ne sais pas comment répondre à votre question. Vous me demandez si cela nous sera profitable; encore une fois, je reste sceptique. Je ne sais pas. Je ne pense pas que cela nous soit profitable à court terme, peut–être.

M. Schneider: En conclusion, je voudrais faire remarquer qu'à ma connaissance, aucun membre du comité n'a manifesté le moindre intérêt pour l'inclusion du cabotage dans la définition de l'ouverture des espaces aériens, car nous voyons qu'il n'y aurait aucune concurrence possible compte tenu du matériel disponible aux États–Unis par rapport au Canada.

Deuxièmement, les représentants des compagnies aériennes ont dit que les lignes de desserte conduisant aux gros aéroports des États–Unis ont atteint le niveau de saturation de services; par conséquent, à quoi cela nous servirait–il d'essayer de nous immiscer dans ce genre d'activités? Je vous laisse y réfléchir. Il me semble que d'après les questions posées, le comité considère qu'il serait préférable, dans l'intérêt des voyageurs canadiens, de conserver deux compagnies aériennes nationales. Lorsque vous verrez nos recommandations—je ne sais pas où l'on en est actuellement—vous y constaterez la volonté de prendre toutes les mesures nécessaires pour maintenir ces deux compagnies aériennes en activité. Est–ce bien cela?

M. Figurski: Si j'ai bien compris, il s'agit non seulement de maintenir cette dualité, mais également de protéger l'acquis, en ce qui concerne particulièrement les petites collectivités éloignées comme Churchill.

M. Schneider: J'ai remarqué cette demande dans plusieurs interventions et je suis d'avis qu'il faudrait au moins conserver ce que nous avons. Mais si l'on fait valoir cet argument pour nous empêcher de regarder ailleurs, je ne puis l'accepter. On nous demande de faire l'autruche, de nous enfoncer la tête dans le sable, et nous ne pouvons pas agir ainsi. Nous vivons à côté d'une énorme entité économique, et à moins de nous y adapter, de collaborer avec elle et de tourner la situation à notre avantage, elle va finir par nous absorber.

M. Figurski: C'est bien certain.

M. Pagtakhan: Quel genre de dialogue s'est établi entre votre chambre de commerce et la chambre de commerce de Winnipeg?

M. Figurski: Nous sommes en rapport avec la chambre de commerce du Manitoba, c'est en vertu de la charte provinciale, si l'on veut. Notre chambre de commerce fait pour Churchill à peu près la même chose que la chambre de commerce de Winnipeg, pour cette ville, sous réserve des différences d'échelle. Mais il n'existe aucun lien structurel entre les deux.

[*Texte*]

Mr. Pagtakhan: On this particular issue, which affects Winnipeg as a city, Churchill, the Arctic, the northern area, is there an opportunity within your organizations to have a dialogue on this issue, so that from the Chamber of Commerce point of view there is a debate to begin with? Has that happened, or does that happen on other issues?

Mr. Figurski: I am pretty sure that in the last couple of years it has not happened. If you are saying it should have happened, at least with an exchange of views, I certainly agree with you.

Mr. Pagtakhan: The reason I raise the question, of course, is because we heard from the Winnipeg Chamber of Commerce earlier this morning. I think they suggested in their presentation that open skies is okay provided cabotage is held in abeyance for the next five years. They suggest using open skies without cabotage as the basis for a possible evaluation of whether we would go into the cabotage issue. From your perspective, however, you have shown great concern, even without cabotage. I heard that you feel the two are so inherently linked that you do not believe cabotage may be set aside. Did I hear you correctly?

• 1435

Mr. Figurski: That is my personal opinion, yes. It is difficult for me, and this is why I asked the chairman if he could explain and differentiate between the two. Can there be open skies without cabotage?

Mr. Pagtakhan: It is a contradiction in terms.

Mr. Figurski: That is right. The whole presentation—my train of thought, if you will—and whatever I said orally were based on the premise that I interrelated the two. I grouped them together.

Mr. Pagtakhan: Yes. So the bottom line is that from your perspective, as I read through the brief and the part I heard, you are greatly concerned that with the open skies competition—and for a moment we take off cabotage as a component—such an agreement would still very much threaten the dependability, regularity, and frequency of these services you mentioned: transport of people, transport of goods, medical services, research projects.

Mr. Figurski: Yes, sir. Maybe it is costing us, but we are getting outstanding service now and I am a little afraid... I thought I mentioned this, but perhaps I did not: if I were the Winnipeg Chamber of Commerce, sitting with 700,000 people in a very localized area, perhaps I would have said the same thing—go easy and phase in. I am speaking for 1,200 people at the end of a run who need air services, and that is why I am a little more—

Mr. Pagtakhan: Concerned, deeply concerned.

Mr. Figurski: —concerned, yes, very concerned.

Mr. Pagtakhan: I think the committee has heard. I am sure this side of the committee at least would ensure that your views are articulated again when the committee deliberates on the many submissions as it formulates recommendations to the government.

[*Traduction*]

M. Pagtakhan: Sur cette question particulière, qui concerne la ville de Winnipeg, Churchill, l'Arctique et toute la région du nord, vous serait-il possible d'amorcer un dialogue entre les différentes chambres de commerce? Y a-t-il déjà un dialogue sur cette question ou sur d'autres?

M. Figurski: Je ne pense pas qu'il y ait eu de dialogue au cours des deux dernières années. Je reconnais avec vous qu'il aurait fallu en amorcer un, ou du moins échanger des points de vue.

M. Pagtakhan: Je soulève cette question parce que nous avons entendu tout à l'heure le point de vue de la chambre de commerce de Winnipeg. Ils ont dit, dans leur exposé, que le principe de l'ouverture des espaces aériens leur convenait, à condition que le cabotage soit tenu à l'écart au cours des cinq prochaines années. À leur avis, on pourrait se servir de cette formule sans cabotage pour déterminer par la suite si le cabotage peut y être inclus. Or, vous critiquez beaucoup cette formule, même sans cabotage. J'ai cru comprendre qu'à votre avis, les deux sont intimement liés, et le cabotage ne peut pas être mis de côté. Est-ce bien ce que vous avez dit?

M. Figurski: C'est effectivement mon avis. C'est un problème difficile; c'est pourquoi j'ai demandé au président de nous expliquer la différence entre les deux. Peut-il y avoir ouverture des espaces aériens sans cabotage?

M. Pagtakhan: Ce serait contradictoire.

M. Figurski: Absolument. Mon exposé, mon analyse et mes propos sont fondés sur ce rapport indissociable entre les deux.

M. Pagtakhan: En effet. Donc, en définitive, d'après votre mémoire et vos propos, vous craignez fort que la concurrence résultant de cette formule—même si le cabotage en est temporairement exclu—menace considérablement la fiabilité, la régularité et la fréquence des services que vous avez mentionnés, c'est-à-dire le transport des passagers et des marchandises, les services médicaux et les projets de recherche.

M. Figurski: Oui, monsieur. Cela nous coûte sans doute cher, mais nous avons actuellement un service exeptionnel, et je crains plus ou moins... Je ne sais pas si je vous ai déjà signalé ceci: si je faisais partie de la chambre de commerce de Winnipeg, qui dessert une population de 700,000 personnes sur un territoire très limité, j'aurais sans doute dit la même chose, c'est-à-dire que la formule pouvait être mise en oeuvre de façon progressive. Mais je représente une population de 1,200 habitants située en fin de course et qui dépend de services aériens; c'est pourquoi je suis un peu plus...

M. Pagtakhan: Inquiet.

M. Figurski: ...oui, très inquiet.

M. Pagtakhan: Le comité vous a bien compris. Je suis sûr que de ce côté-ci, du moins, nous ferons en sorte que votre point de vue soit pris en compte lorsque le comité délibérera pour formuler des recommandations au gouvernement.

[*Text*]

The Vice–Chairman: Thank you very much, Mr. Figurski. We certainly appreciate you appearing before us.

I welcome the Hon. Albert Driedger, Minister of the Manitoba Department of Highways and Transportation. Welcome, Mr. Minister. Perhaps you could introduce the individuals with you. We look forward to your presentation.

Hon. Albert Driedger (Minister of Highways and Transportation, Province of Manitoba): Mr. Chairman and members of the committee, I welcome you to Winnipeg and to Manitoba. We hope the weather we have ordered for you is acceptable.

The Vice–Chairman: It is terrific today, thank you.

Mr. Driedger: I would like to take this oppportunity to introduce Wes Graham and Roland Savoie, who are with my transportation division.

I appreciate the opportunity to appear before you to present Manitoba's views on the federal government's announcement that they will be entering into negotiations with the United States to establish a new bilateral air transport agreement that will lead to open skies.

As was recently expressed in our submission to the Royal Commission on National Passenger Transportation, the transportation industry is of special importance to the province of Manitoba. Our dependence upon both efficient transportation and effective transport policy is based on the long distance from Manitoba to major centres and markets. Transportation plays more than the conventional service role in Manitoba. It also forms a multi–faceted and highly valued component of our social and economic base. Relative to the size of our population, more people are employed in transportation in Manitoba than is the case in other provinces. Transportation always has been, and continues to be, of vital interest to Manitoba.

The Minister of Transport, the Hon. Douglas Lewis, invited input into the open skies proposal from Manitoba by the end of December. In response to Mr. Lewis's request and the recognition of the importance of the upcoming negotiations, the Province of Manitoba has begun the development of a submission that is expected to be finalized in mid–December. We are still in the process of developing our submission. In order to facilitate the task of this special committee, I will share with you some of our concerns.

• 1440

Manitoba's submission will include its concerns for the following.

Employment: as a major transportation industry employer, Manitoba is rightly concerned for continued employment of those Manitobans currently engaged in the pursuit of a career in the aviation industry. We are also interested in seeing the expansion of this important sector in Manitoba.

Air services within Manitoba: the continued provision and the expansion of services to all areas in Manitoba with special emphasis in services to remote northern areas.

[*Translation*]

Le vice–président: Merci beaucoup, monsieur Figurski. Nous avons beaucoup apprécié votre intervention.

Je souhaite maintenant la bienvenue à l'honorable Albert Driedger, ministre du Réseau routier et des Transports du Manitoba. Soyez le bienvenu, monsieur le ministre. Voulez–vous nous présenter les personnes qui vous accompagnent. Nous sommes prêts à entendre votre exposé.

L'honorable Albert Driedger (ministre du Réseau routier et des Transports du Manitoba): Monsieur le président, mesdames et messieurs, soyez les bienvenus à Winnipeg et au Manitoba. Nous espérons que les conditions météorologiques actuelles, commandées spécialement pour vous, vous conviennent.

Le vice–président: C'est formidable, merci beaucoup.

M. Driedger: Je voudrais vous présenter Wes Graham et Roland Savoie, qui travaillent à la Division des transports.

Je suis heureux de comparaître devant le comité pour vous faire part du point de vue du Manitoba sur les mesures annoncées par le gouvernement fédéral, qui va négocier avec les États–Unis un nouvel accord bilatéral sur les transports aériens débouchant sur l'ouverture des espaces aériens.

Comme nous l'avons dit récemment à la Commission royale sur le transport des passagers, les transports sont particulièrement importants au Manitoba. Nous avons besoin d'une politique des transports et de moyens de transport efficaces, à cause des distances qui séparent le Manitoba des grands centres et des principaux marchés. Les transports jouent donc pour nous un rôle qui dépasse celui d'un service public au sens ordinaire. En outre, ils constituent un élément complexe et très précieux de notre base sociale et économique. Au Manitoba, la proportion de la population qui travaille dans les transports est plus élevée que dans les autres provinces. Les transports ont toujours été et sont toujours d'un intérêt vital pour le Manitoba.

Le ministre fédéral des Transports, l'honorable Douglas Lewis, nous a invités à nous prononcer sur la proposition d'ouverture des espaces aériens avant la fin de décembre. En réponse à l'invitation de M. Lewis, et compte tenu de l'importance des prochaines négociations, la province du Manitoba est en train de préparer un énoncé qui devrait être terminé à la mi–décembre. Pour faciliter la tâche du comité spécial, je vais cependant vous faire part de certains éléments qui me préoccupent.

L'exposé du Manitoba portera sur les éléments suivants:

Emploi: En tant que gros employeurs du secteur des transports, le Manitoba est fondé à se préoccuper du maintien de l'emploi pour les Manitobains qui travaillent actuellement dans le secteur de l'aviation. Nous souhaitons également que cet important secteur d'activités du Manitoba puisse assurer sa croissance.

Services aériens intérieurs: Nous souhaitons que les services aériens qui desservent toutes les régions du Manitoba soient maintenus et renforcés, en particulier dans les secteurs éloignés du Nord.

[*Texte*]

Regional and national services: the continued provision and the expansion of services linking Manitoba with all regions of Canada. If Winnipeg and Manitoba are to enjoy any benefits from the proposed open skies policy, and they are to continue to grow, they must have an expanded access to major Canadian markets.

Trans-border air services: the expansion of trans-border air services. Manitoba, through Winnipeg, currently has only direct services to Chicago and Minneapolis. We have a strong community of interests with many U.S. centres. Included in our service requirements is better access to the midwest and southwest U.S.A.

Safeguards for Canadian air carriers: installation of safeguards and the levelling of the playing field to ensure the continued viability of Canadian air carriers in competition with their U.S. counterparts.

These are important issues to Canada and Manitoba. Therefore, we must take the time allowed by Mr. Lewis to consult with the industry, the communities and the public. This is necessary to properly address the many issues and concerns related to the proposed open skies policy.

I sincerely wish you well in this important task you have undertaken. Thank you, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Driedger.

Mr. Pagtakhan: Thank you, Mr. Minister. I am certainly pleased to welcome you to our home city of Winnipeg. First, I would like to ask you what is your view and understanding of open skies?

Mr. Driedger: Mr. Chairman, I would indicate that it is probably similar to the open roads policy resulting from deregulation of the trucking industry and the rapid increase in competition from U.S. trucking with a cost advantage of approximately 20%.

Mr. Pagtakhan: I am not suggesting it, but I want to get clarification. Would it mean a completely unimpeded role of the market forces without any government economic regulation whatsoever?

Mr. Driedger: I want to stress again, as I did in my brief comments, that I think it is vitally important before we get into this that we have a level playing-field for all people involved. Otherwise I think we will end up in a very uncompetitive position.

Mr. Pagtakhan: Certainly, that is the... In fact, you have anticipated the point I was driving to, that at the moment there is no level playing-field, that the U.S. has a significant competitive edge. It has two-thirds of the scheduled air traffic market. How soon do you think and how would you go about achieving a level playing-field first without any new negotiation?

Mr. Driedger: I believe the Department of Finance would have to deal with that issue prior to the negotiations taking place.

Mr. Pagtakhan: It is conceivable from the political side that the Government of Manitoba must insist first on a first ministers conference, for example, on transportation policy.

[*Traduction*]

Services nationaux et régionaux: Nous souhaitons que les services qui relient le Manitoba à toutes les régions du Canada soient maintenus et renforcés. Pour que Winnipeg et le Manitoba puissent tirer profit de l'ouverture des espaces aériens en poursuivant leur croissance, ils donneront davantage accès aux grands marchés canadiens.

Services aériens transfrontaliers: Ces services doivent être étendus. Actuellement, le Manitoba ne bénéficie de liaisons directes qu'avec Chicago et Minneapolis, à partir de Winnipeg. Nous avons des intérêts communs avec un grand nombre de villes américaines. Nos demandes de services comprennent un meilleur accès au mid-ouest et au sud-ouest des États-Unis.

Garanties pour les transporteurs aériens canadiens: Il faudrait imposer des garanties et des règles du jeu uniformes pour que les transporteurs aériens canadiens puissent assurer leur rentabilité face à la concurrence de leurs homologues américains.

Voilà des questions importantes pour le Canada et le Manitoba. Il faut donc laisser à M. Lewis le temps de consulter les transporteurs, les collectivités et le public. C'est ce qu'il faut faire pour bien traiter les nombreuses questions soulevées par ce projet de politique d'ouverture des espaces aériens.

Je vous souhaite sincèrement bonne chance dans la tâche que vous avez entreprise. Merci, monsieur le président.

Le vice-président: Merci, monsieur Driedger.

M. Pagtakhan: Merci, monsieur le ministre. Je suis heureux de vous souhaiter la bienvenue ici, car je suis de Winnipeg. Tout d'abord, je voudrais vous demander ce que vous pensez de l'ouverture des espaces aériens, et comment vous l'analysez.

M. Driedger: Monsieur le président, elle ressemble à la politique d'ouverture du trafic routier, conséquence de la déréglementation du camionnage et de l'augmentation rapide de la concurrence avec les transporteurs américains, qui bénéficient d'un avantage d'environ 20 p. 100 sur les coûts.

M. Pagtakhan: Sans vouloir vous influencer, j'aimerais obtenir une précision. Est-ce que cela implique qu'on s'en remet totalement aux forces du marché, sans la moindre forme de réglementation économique de la part des pouvoirs publics?

M. Driedger: Comme je l'ai fait dans une brève remarque précédente, je voudrais insister encore une fois sur la nécessité d'assurer, avant de nous engager sur cette voie, l'uniformité des règles du jeu pour toutes les parties en cause. Sinon, nous finirons par être très nettement défavorisés en ce qui concerne la concurrence.

M. Pagtakhan: C'est certainement... En fait, vous avez pressenti ce que je voulais dire, à savoir que si les règles ne sont pas les mêmes pour tout le monde, les Américains se trouvent nettement avantagés. Ils occupent les deux tiers du marché des liaisons aériennes régulières. D'après vous, dans combien de temps pourra t-on uniformiser les règles du jeu s'il n'y a pas de nouvelles négociations, et comment faudra-t-il procéder?

M. Driedger: Il faudrait que le ministère des Finances s'occupe de la question avant l'amorce des négociations.

M. Pagtakhan: D'un point de vue politique, on peut concevoir que le gouvernement du Manitoba exige tout d'abord une conférence des premiers ministres, par exemple,sur les transports.

[*Text*]

Mr. Driedger: I think we would not deal with Manitoba in isolation. I think this would have to be dealt with at the national level; as you indicated, possibly by all first ministers and naturally by the federal government.

Mr. Pagtakhan: Am I hearing, then, that you are agreeable to my suggestion to call a first ministers conference on this issue before the negotiation starts?

Mr. Driedger: I certainly would not be opposed to having the first ministers deal with it, although I think that probably, as your committee is well aware as you are travelling across the country, you have diversified views and I do not know whether that would necessarily qualify as one of the items for the first ministers conference. I would not be averse to it.

Mr. Pagtakhan: I am glad to hear that the first step has been overcome. You are not averse. But I would like to hear a commitment from you, representing the Government of Manitoba, that in fact it is a must, that in fact it is very important if we are to safeguard the interests of Manitobans, and you have identified a lot of concerns.

• 1445

If we bring it to a very high level, perhaps this government would listen. So I pose again to you: would you be willing to make an indication to this committee that you are not adverse to this, that you would actively recommend to the Premier of Manitoba a first ministers conference on air transportation be proposed to the prime minister before the U.S.–Canada air negotiations even start?

Mr. Driedger: The Premier of Manitoba is vitally concerned about what is happening and is watching to see what we will come forward with in terms of recommendations. I want to indicate that once we have completed our submission and have had our consultation with the industry, with the communities, that could well be one of the recommendations we will be coming forward with.

Mr. Pagtakhan: I would like to be very optimistic, Mr. Chairman, on that issue. With regard to the second issue, your submission to the Minister of Transport, if it is acceptable and agreeable to the committee, my own suggestion would be that we be provided with a copy of the brief to be submitted to the Minister of Transport. It would give this committee of Parliament an opportunity to study your submission. Once it is submitted to the minister, a document in his hands, it may not be available to this committee.

Mr. Driedger: I would have no difficulty with that. We are hoping to have our position developed by the middle of December and at that time I will meet with the federal minister. This will be one of the major concerns on the agenda.

Mr. Pagtakhan: So you could provide us with a copy?

Mr. Driedger: I most certainly I have no difficulty with that.

[*Translation*]

M. Driedger: Il ne faut pas traiter isolément de la situation du Manitoba. La question doit être abordée au niveau national; comme vous l'avez dit, on pourrait réunir tous les premiers ministres provinciaux et les autorités fédérales.

M. Pagtakhan: Vous dites donc que vous acceptez ma proposition de convocation d'une conférence des premiers ministres sur cette question avant l'amorce des négociations.

M. Driedger: À mon avis, rien ne s'oppose à ce que la question soit confiée à une conférence des premiers ministres, mais comme vous le savez sans doute puisque vous voyagez dans toutes les régions du pays pour y recueillir toutes sortes de points de vue, je ne sais s'il y a lieu d'en faire un sujet de la conférence des premiers ministres. Personnellement, je ne m'y opposerais pas.

M. Pagtakhan: Je suis heureux d'entendre que ce premier obstacle a été surmonté. Vous n'y êtes donc pas opposé. Mais comme vous représentez le gouvernement du Manitoba, j'aimerais que vous vous engagiez sur cette voie, qui est essentielle pour préserver les intérêts des Manitobains puisque vous avez bien indiqué leurs préoccupations.

Si nous portons la question au plus haut niveau, le gouvernement nous écoutera peut–être. Je vous pose donc une fois de plus la question: souhaitez–vous indiquer au comité que vous ne vous y opposez pas, et que vous recommandez activement au premier ministre du Manitoba de proposer au premier ministre fédéral une conférence des premiers ministres sur le transport aérien avant l'amorce des négociations canado–américaines sur les transports aériens?

M. Driedger: Le premier ministre du Manitoba se préoccupe au plus haut point de la situation et attend une recommandation avec impatience. Une fois que nous aurons terminé notre énoncé et que nous aurons consulté les transporteurs et les collectivités, il se pourrait très bien que nous présentions une recommandation en ce sens.

M. Pagtakhan: J'aimerais pouvoir être optimiste sur cette question, monsieur le président. En ce qui concerne votre énoncé destiné au ministre des Transports, si le comité y consent, je propose que vous nous en fassiez parvenir un exemplaire, que nous transmettrons au ministre des Transports. Le comité parlementaire aura ainsi l'occasion d'étudier votre proposition. Une fois qu'un document a été remis au ministre, le comité n'y a plus accès.

M. Driedger: Cela ne me pose aucun problème. Nous espérons que notre énoncé sera prêt vers la mi–décembre, et je rencontrerai alors le ministre fédéral. Cette question figurera en bonne position à notre ordre du jour.

M. Pagtakhan: Pouvez–vous nous fournir un exemplaire de votre énoncé?

M. Driedger: Certainement, sans problème.

[*Texte*]

Mr. Pagtakhan: Thank you. Now, you indicated that more people are employed in transportation in Manitoba, and since we are discussing the aspect of air transport, could you give a quick indication of what proportion of those employed in transportation are employed in the air transportation industry?

Mr. Driedger: I believe approximately 3,600 people are employed in the aviation aspect of it in Winnipeg. I believe we have something like 17,000 people employed in the transportation industry. Pardon me, the figure of 17,000 is not an accurate figure. It is closer to 27,000. I was thinking of the trucking industry.

Mr. Pagtakhan: I am sure the exact figures would be in your brief. I would just like to get a first feel at this time.

We heard submissions earlier this morning—and you have alluded to that—about the need to sustain the regional routes, the northern routes. Were the government to proceed, in the event that it should happen, and not prejudging the recommendations of this committee, how would you go about safeguarding the northern routes? Would you insist on a provision in the agreement that this vital northern service be maintained at all costs?

Mr. Driedger: Mr. Chairman, I hope that during the negotiations these things will be addressed before any agreements are made. We would certainly be bringing our position forward in that respect and cautioning the government before they completed arrangements.

Mr. Pagtakhan: My final question relates to the reciprocal agreement and a stipulation that would allow all the services at the present time—industrial and agricultural operations like geophysical surveying, fire-fighting, and pipeline laying. At the present time my understanding is that only when Canadian interest is not there and only when Canadian airlines are not available to provide the services do we allow the foreign airlines. Would you insist on maintaining that particular strength of the current situation should there be any negotiation?

• 1450

Mr. Driedger: Yes, most certainly I would.

Mr. Pagtakhan: I am glad you agreed to our suggestion from this side of the committee.

Mr. Angus: Minister, gentlemen, thank you for appearing before us this afternoon. I appreciate that you are still in the process of formulating your formal position. That is not unlike a number of other groups that have appeared before us over the last four days.

By your deadline of the 15th when you hope to have your submission done, this committee will have completed most of its hearing process and may in fact be starting the process of deciding what we are going to recommend to the minister. Although our final deadline is January 15, you must appreciate there is a Christmas break in there that complicates it a bit. I would encourage you towards an earlier rather than later date as that would be most helpful to the committee. I think it is important that we do have a sense of the position of the Government of Manitoba.

[*Traduction*]

M. Pagtakhan: Merci. Vous avez dit que la proportion des personnes employées dans le secteur des transport est plus élevée au Manitoba; comme nous travaillons sur la question des transports aériens, pourriez-vous nous indiquer rapidement quelle est, parmi les employés du secteur des transports, la proportion de ceux qui travaillent dans les transports aériens?

M. Driedger: Je crois qu'à Winnipeg, il y en a environ 3,600. Le Manitoba compte environ 17,000 employés dans le secteur des transports. Excusez-moi, ce chiffre de 17,000 n'est pas exact. C'est plutôt 27,000. En fait, je pensais à l'industrie du camionnage.

M. Pagtakhan: Je suis certain que les chiffres exacts figurent dans votre mémoire. Je voulais simplement avoir une idée approximative.

On nous a parlé ce matin de la nécessité de préserver les dessertes régionales et nordiques, et vous y avez vous-même fait référence. Si le gouvernement donnait suite à ses intentions, sans vouloir attendre les recommandations du comité, comment pensez-vous qu'on pourrait parvenir à préserver les itinéraires du Nord? Pensez-vous qu'il faudrait stipuler dans l'accord que ce service essentiel de desserte du Nord doit être préservé à tout prix?

M. Driedger: Monsieur le président, j'espère qu'au cours des négociations, on va résoudre ce genre de problème avant d'en venir à une entente. Nous ne manquerons pas de faire connaître notre point de vue à cet égard et de présenter des mises en garde au gouvernement avant que des accords ne soient conclus.

M. Pagtakhan: Ma dernière question concerne l'accord de réciprocité et la disposition reconnaissant tous les services qui fonctionnent à l'heure actuelle, qu'il s'agisse d'activités industrielles et agricoles comme les levées géophysiques, les services d'incendie et la construction de pipelines. À l'heure actuelle, si je ne m'abuse, la présence sur le marché de lignes aériennes étrangères n'est permise que si aucun transporteur canadien n'offre une liaison aérienne sur le trajet visé. Dans l'éventualité des négociations, préconiseriez-vous le maintien du statu quo à cet égard?

M. Driedger: Certainement.

M. Pagtakhan: Je suis heureux que vous soyez de notre avis.

M. Angus: Monsieur le ministre, messieurs, je vous remercie d'avoir bien voulu comparaître devant nous cet après-midi. Je suis conscient du fait que vous êtes vous-mêmes en train de définir votre position sur cette question. Il en est de même de plusieurs autres groupes que nous avons entendus au cours des quatre derniers jours.

D'ici le 15, vous nous aurez présenté un mémoire; le comité aura alors terminé la majeure partie de ses audiences et en sera sans doute à la première étape de la formulation de ses recommandations. Le dépôt de notre rapport est prévu pour le 15 janvier, mais il ne faut pas oublier qu'entre temps il y aura Noël. Je vous invite donc à nous envoyer votre mémoire le plus tôt possible. Il est important que nous connaissions clairement la position du gouvernement du Manitoba.

[*Text*]

In the development of your submission, what kind of process do you go through? Does it require the consideration by, and therefore the endorsement of, Cabinet? Also, do you anticipate matching what we have done here in terms of a public forum for some of the same groups to appear in, or do you just rely on our transcripts and the notes your staff have taken, or is just going to be an in–house, one–on–one consultation?

Mr. Driedger: I want to re–emphasize some concern about the speed at which things are going. I received a letter from the federal minister around October 4. When you consider the importance of the kind of negotiations that are planned, it is our intention, as I indicated in my opening remarks, to meet with the industry.

Talking of myself and my department, we would not be conducting open hearings. We are going to try to meet with the industry, with the communities, people who have a vested interest in this, including the Winnipeg Chamber of Commerce and other chambers. With the information we accumulate we will then, together with my colleague, the Minister of Industry, Trade and Tourism, develop a position paper that would be taken forward to Cabinet, and then accept that as a formal document.

Mr. Angus: Then it becomes a fairly lengthy process because of that.

Mr. Driedger: Yes.

Mr. Angus: One of the witnesses this morning—it was not the first time this had been raised—raised concern about the impact of open skies, whatever it is—and the jury is still out on that, and perhaps will always be out on it—on government tendering and government contracts specifically in the speciality air services such as forest fire–fighting, spraying, and perhaps ambulance services. In the event that the committee recommended and the government accepted, and then the two governments agreed to a liberalization of forest fire–fighting services, for example, that American carriers can compete head on with Canadians without any kind of restrictions, do you have any policies in place that would provide a measure of protection for a Manitoba–based fire–fighting operation? For example, do you have a "buy Manitoba policy" that says that within a certain percentage contracts will be given to Manitoba companies over out–of–province or out–of–country companies?

• 1455

Mr. Driedger: Mr. Chairman, let me first indicate that Manitoba and the western provinces have signed an agreement in terms of trade barrier removal. We are hoping that kind of process will take place across Canada in terms of removal of barriers.

When it comes to fire–fighting, we use our own water bombers. If you recall the summer of 1989, which we do not really want to recall, when we had the major fires in the province, we had no difficulty in seconding or getting support from other provinces and the Northwest Territories. We also had equipment offered from our neighbours to the south in assistance. Under a disaster of that nature, getting equipment did not seem to be a problem. In terms of air ambulance, the

[*Translation*]

Comment s'élabore cette position? Doit–elle être soumise au cabinet pour approbation? Comptez–vous aussi tenir des audiences publiques auxquelles participeraient les mêmes groupes que ceux que nous avons invités ou allez–vous plutôt vous reporter à nos comptes rendus et aux notes qui auront été prises par votre personnel? Procèderez–vous à des consultations internes de façon individuelle?

M. Driedger: Je tiens à insister sur le fait que nous nous préoccupons de la hâte avec laquelle on semble vouloir faire avancer le dossier. Le ministre fédéral m'a écrit le 4 octobre dernier pour m'informer des négociations envisagées. Compte tenu de leur importance, nous comptons, comme je le soulignais au début de mon exposé, discuter de la question avec des représentants du secteur.

Mon ministère et moi–même ne tiendrons pas d'audiences publiques. Nous tenterons plutôt de rencontrer des représentants du secteur, des localités visées, des groupes intéressés comme la chambre de commerce de Winnipeg et celles d'autres villes. En fonction des renseignements que nous recueillerons, mon ministère, en collaboration avec le ministère de l'industrie, du commerce et du tourisme, formulera une position, qui sera soumise au cabinet pour approbation.

M. Angus: Le processus est assez long.

M. Driedger: Oui.

M. Angus: L'un des témoins que nous avons entendus ce matin se disait préoccupé—et il n'est d'ailleurs pas le premier—des conséquences éventuelles de l'ouverture des espaces aériens—on ne s'entend toujours pas et on ne s'entendra peut–être jamais sur ce que cela signifie—sur le mécanisme des appels d'offre relatifs au marché public, notamment dans le secteur des services aériens spécialisés auxquels on a recours pour lutter contre les incendies de forêts, pour l'épandage des forêts et peut–être même pour le transport des malades. Si le comité recommandait et si le gouvernement acceptait, après avoir consulté votre gouvernement, de libéraliser les services aériens de lutte contre les incendies de manière à soustraire les transporteurs américains aux restrictions actuelles à cet égard, la protection de ce secteur serait–elle assurée au Manitoba? Existe–il, par exemple, une «politique d'achat au Manitoba» en vertu de laquelle un certain pourcentage des contrats doit être accordé à des sociétés manitobaines?

M. Driedger: Monsieur le président, j'aimerais d'abord faire remarquer que le Manitoba et les provinces de l'Ouest ont conclu une entente prévoyant l'élimination des obstacles au commerce. Nous espérons qu'on suivra notre exemple dans le reste du Canada.

Nous avons recours à nos propres avions–citernes. Au cours de l'été 1989, que nous aimerions effacer de notre mémoire, les autres provinces et les Territoires du Nord–Ouest n'ont pas hésité à nous aider dans la lutte contre les incendies de forêt qui ravageaient le Manitoba. Nos voisins du Sud nous ont même offert de nous prêter du matériel. Vu l'ampleur du désastre, nous n'avons aucun mal à trouver du matériel. En ce qui touche les services aériens d'ambulance,

[*Texte*]

Government of Manitoba has two jets that provide this kind of service to isolated communities in the north.

I cannot foresee at this stage of the game fire-fighting and ambulance services being necessarily of such a competitive nature that anybody would want to bid on that. In both cases they are relatively subsidized operations.

Mr. Angus: In northwestern Ontario we have private sector air ambulance, based in one of the more remote communities, competing directly with some of the scheduled air carriers that were relying on the air ambulance service for part of their revenue.

Mr. Driedger: We have some private carriers that fly on behalf of the department's Health Services Commission out of certain isolated communities. We believe the protection for specialty services should not be removed at this stage of the game.

Mr. Angus: The folks who do the aerial mapping, aerial photography, have argued every place they have appeared that they should have free access to the States. They are quite prepared to compete within Canada and within the States. The concern has been expressed that to give that to them, we would have to give up something else. Were you saying in your previous answer that you are against any of the specialty services having open competition, or just the ones with a base in Manitoba?

Mr. Driedger: I think we would want to view that almost on a case-by-case basis in making that decision.

Mr. Belsher: Minister, thank you very much for coming here this afternoon. There is one point I would like to ask you to elaborate on. Under the heading of regional and national services, you said:

> The continued provision and the expansion of services linking Manitoba with all regions of Canada. If Winnipeg and Manitoba are to enjoy any benefits from the proposed open skies policy and they are to continue to grow, they must have an expanded access to the major Canadian markets.

Is there anything stopping access to Canadian markets in the environment we operate under now?

Mr. Driedger: Mr. Chairman, the concern we were trying to express there is the possibility of fly-overs here under open skies. That is what we were making reference to.

Mr. Belsher: I think no one this afternoon has explained to us... In the definitions there is a great deal of latitude in the interpretation of what "open skies" means. If you set up a scale with the status quo on one hand and a North American sky policy on the other, then in between you have a more liberalized set-up than what we have right now, which has got so many city pairs. Then you go to open skies where companies are free to fly into particular cities north and south of the 49th parallel, and then you can also throw in the added word "cabotage" wherby you can pick up and drop off within each other's country.

[*Traduction*]

le gouvernement du Manitoba met deux réacteurs au service des localités isolées du Nord.

Compte tenu de la nature même de ces services, je ne vois pas qui serait intéressé par le marché des services aériens de lutte contre les incendies et de transport des malades. Dans les deux cas, il s'agit de services qui sont subventionnés.

M. Angus: Dans le nord-ouest de l'Ontario, une entreprise privée, basée dans l'une des localités les plus isolées, fait concurrence aux transporteurs aériens réguliers qui, avant son arrivée, tiraient une part de leurs revenus de leurs services d'ambulance.

M. Driedger: Les services de certains transporteurs privés sont retenus par la Commission des services de la santé pour desservir certaines localités isolées. Nous nous opposons pour l'instant à la suppression des mesures visant à protéger les services aériens spécialisés.

M. Angus: Les cartographes et les photographes aériens réclament tous un accès libre au marché américain. Ils ne craignent pas la concurrence au Canada et aux États-Unis. Or, on craint que l'ouverture du marché pour ces services ne doive s'accompagner de concessions dans d'autres secteurs. Vous opposez-vous à toute ouverture des marchés en ce qui touche les services spécialisés ou seulement à l'égard des services spécialisés du Manitoba?

M. Driedger: Il nous faudrait étudier chaque cas individuellement.

M. Belsher: Monsieur le ministre, je vous remercie de votre présence cet après-midi. J'aimerais vous demander une précision. Sous la rubrique intitulée Services régionaux et services nationaux, on lit ceci:

> Le maintien et l'élargissement des services reliant le Manitoba aux autres régions canadiennes. Pour permettre à Winnipeg et au reste du Manitoba de profiter d'une politique d'ouverture des espaces aériens qui ne compromettra pas leur croissance, il faut leur faciliter l'accès aux principaux marchés canadiens.

Qu'est-ce qui les empêche, à l'heure actuelle, d'avoir accès aux principaux marchés canadiens?

M. Driedger: Monsieur le président, nous faisions allusion aux survols qui pourraient être permis en vertu de la politique d'ouverture des espaces aériens.

M. Belsher: Personne ne nous a expliqué cet après-midi, si je ne m'abuse... Pour l'instant, chacun est libre d'interpréter cette expression comme bon lui semble. À supposer qu'à un extrême se situe le statu quo, avec les liaisons directes qu'on connaît maintenant, et à l'autre, la politique d'ouverture des espaces aériens en Amérique du Nord, on trouverait entre les deux un régime plus ouvert que le régime actuel. Dans le cadre de cette ouverture des espaces aériens, les liaisons entre certaines villes situées au nord et d'autres au sud du 49e parallèle seront permises de même que le cabotage, c'est-à-dire des liaisons au Canada comme aux Etats-Unis pour les transporteurs de chaque pays.

[*Text*]

• 1500

We have been hearing from a number of witnesses saying cabotage should be set aside. The chamber of commerce here this morning said: put it aside for at least five years; do not even discuss it at this point in time. Others have said: do not get hung up on it; if cabotage is something that would hinder the discussions, cast it aside and only go with a more liberalized flow of points that can be served.

Can Winnipeg need greater access to points south of the border?

Mr. Driedger: Yes, Mr. Chairman. In fact we had a line we had negotiated—Aspen Airlines—but that did not last very long. They folded up, but certainly we have been looking at the possibility of expanded lines to the south.

Coming back to the earlier comments that you made, and I want to refer back to it again when we are compiling our information for a submission, the one thing we are very concerned about is the level playing–field because we feel to some degree protective of the carriers we have in Canada right now.

From going through deregulation in the trucking industry, I suppose we have a little bit more of a concern as we move into this area to avoid some of the pitfalls and mistakes that have surfaced through the trucking deregulation.

Mr. Belsher: You are not the first people who have brought that up. Canadian Airlines went into quite a bit of detail and identified depreciation allowances, leasing costs, who could set up a leasing company under that regime, and also the different taxation structures on petroleum products as well. They identified that loud and clear as something they felt we were not to lose sight of in our discussions with the Americans.

Compared to size, there is no way you can level that. It is a case that you have to use the beasts the way they are right now.

We heard yesterday in Saskatchewan from a department official that there were some talks going on between the four western provinces. Will your submission be from Manitoba alone by itself, or will it be combined with the other three provinces, or will it be both?

Mr. Driedger: Mr. Chairman, I would like to indicate that it would be our intention to submit a Manitoba position, not throwing out the possibility of maybe combining one at a future time. We are developing a Manitoba position that we will be putting forward.

Mr. Comuzzi: Mr. Minister and gentlemen, thank you very much for coming here this afternoon and helping in assisting us to formulate some policy and direction that hopefully we can provide the minister and the negotiators with before they meet with their counterparts in the United States.

It seems to be the pattern from some of the evidence we heard this morning, gentlemen, that you have already presupposed or prejudged what our recommendations would be. The evidence we heard this morning was that they had already surmised what our recommendations would be with respect to what we are doing, and I get the tone of that—with respect—from the submission you have made.

[*Translation*]

Plusieurs témoins estiment que le cabotage est un cas d'espèce. La chambre de commerce nous a ainsi dit ce matin qu'il ne devrait pas en être question avant au moins cinq ans. D'autres pensent que les négociations ne doivent pas achopper sur le cabotage, et qu'il vaudrait mieux remettre la discussion sur ce sujet jusqu'à ce qu'on se soit d'abord entendus sur l'essentiel de la politique.

Winnipeg doit-elle avoir un meilleur accès aux villes situées au sud de la frontière?

M. Driedger: Oui, monsieur le président. L'essai a même été tenté avec la Aspen Airlines, il n'a pas duré très longtemps. Quoi qu'il en soit, nous étudions depuis un certain temps la possibilité d'accroître les liaisons vers le sud.

Pour revenir à ce que vous disiez plus tôt, et nous nous pencherons également là–dessus au moment d'élaborer notre position, nous voulons surtout nous assurer qu'il y aura uniformisation des règles du jeu parce que nous nous sentons certaines responsabilités à l'égard des transporteurs canadiens actuels.

Je suppose que nous voudrions éviter certains écueils et certaines erreurs qui ont marqué la déréglementation du camionnage.

M. Belsher: Vous n'êtes pas les premiers à faire cette remarque. Canadian Airlines a donné en exemple les déductions pour amortissement, les frais de location, les règles à adopter en matière de location ainsi que l'écart dans les taxes sur les produits pétroliers. La société a insisté sur le fait qu'il ne fallait pas négliger ces facteurs dans nos discussions avec les Américains.

Quand aux différences d'échelle, il est impossible de les niveler. Il faut accepter les choses comme elles sont.

Un fonctionnaire de la Saskatchewan nous a informés hier de la tenue de consultations entre les quatres provinces de l'Ouest. La position que vous allez nous soumettre sera–t–elle celle du Manitoba seulement ou reflètera–t–elle celle des trois autres provinces?

M. Driedger: Monsieur le président, nous comptons présenter la position du Manitoba, mais les provinces de l'Ouest n'écartent pas la possibilité de présenter une position commune à l'avenir.

M. Comuzzi: Monsieur le ministre, messieurs, je vous remercie de votre présence ici cet après–midi, car vos remarques nous aideront à formuler des recommandations, que nous espérons pouvoir soumettre au ministre et à ses négociateurs avant qu'ils ne rencontrent leurs homologues américains.

Si j'en juge par ce que j'ai entendu ce matin, il semble, messieurs, qu'on nous prête déjà certaines intentions. Vous semblez aussi croire que tout est décidé à l'avance.

[*Texte*]

In the very first paragraph you refer to an announcement that they will be entering into negotiations with the United States to establish a new bilateral air transport agreement which will lead to open skies. Further on, under regional and national services, you mention enjoying any "benefits from the proposed open skies policy".

That is the only area where I would like to exercise some caution inasmuch as I am not sure that, after we have been able to define "open skies"—and as you can see we are not really sure what open skies means—we will be recommending open skies to the minister. As Mr. Belsher pointed out very capably, there are many, many facets to the meaning of the term "open skies". Perhaps you could comment on that, Mr. Minister.

• 1505

Mr. Driedger: I am very pleased to hear that there are no preconceptions and that no decisions have been made; otherwise this exercise would be an exercise in futility for both of us. I appreciate the opportunity. I want to repeat again that with the limited knowledge of what "open skies" really means—and I agree with that—we have some ongoing concerns as we develop our submission on this. As you indicated, we did not necessarily mean to imply that you had already made decisions, but I think it is worth while that we raise the concerns everybody—

Mr. Comuzzi: I think it is very important, Mr. Chairman, that perhaps we start off with the understanding of what the terms—

Mr. Driedger: I suppose we are reacting to some degree to the terminology that was used by Mr. Lewis. If it had been defined, let us say more strategically or more definitely, it would have been easier to respond to what open skies means. We are looking at the broader scope of all the things that could possibly affect any activities or negotiations dealing with aviation generally.

Mr. Comuzzi: Mr. Angus and I come from very close by. Manitoba has always been close to our hearts. We understand and I think have empathy that through no fault of Manitoba, the air transportation system in the province is fragile. As I say, let me emphasize that it is through no fault of yours; it just happens that half your population is in Winnipeg, and the feeder lines could be in jeopardy if one of the major air carriers should faulter and not provide service to some of the communities in the province that as we understand this morning, are provided transportation services only by air.

Therefore, Manitoba becomes a very vital participant in the negotiating process we enter into with the United States. I would like to know what procedures you would like to be in place, Mr. Minister, to guarantee and to ensure that your very valid concerns with respect to the transportation needs are recognized and carried to the front of the negotiating process.

Mr. Driedger: I think we would be very concerned that proper safeguards be provided for our existing levels of service employment as well as for our Canadian carriers. I think we would want to make sure that this would be part of it.

[*Traduction*]

Dans le tout premier paragraphe de votre exposé, vous affirmez que le gouvernement entamera des négociations avec les Etats-Unis dans le but de conclure, en matière de transport aérien un nouvel accord bilatéral qui se fondera sur l'ouverture des espaces aériens. Sous la rubrique Services régionaux et services nationaux, vous réclamez que le Manitoba «profite de la politique d'ouverture des espaces aériens».

J'aimerais formuler la mise en garde suivante: lorsque nous saurons exactement ce qu'on entend par «ouverture des espaces aériens», il n'est pas dit que nous recommanderons au ministre de s'engager dans cette voie. Comme M. Belsher l'a si bien fait remarquer, l'expression elle-même «ouverture des espaces aériens» toutes sortes de connotations. Qu'en pensez-vous, monsieur le ministre?

M. Driedger: Je suis heureux de vous entendre dire que le comité n'a pas d'idées préconçues et que les dés ne sont pas jetés. Autrement, nous perdrions tous notre temps. J'apprécie qu'on nous consulte. Quoi qu'il en soit, vu le peu que nous savons au sujet de la politique d'«ouverture des espaces aériens», il est normal que nous ayons certaines préoccupations. Nous ne voulions pas laisser entendre que tout était décidé à l'avance, mais j'estime utile que nous vous exposions les préoccupations que tous...

M. Comuzzi: Il importe, monsieur le président, que nous commencions par nous entendre sur le sens de l'expression...

M. Driedger: Je suppose que notre réaction s'explique quelque peu, compte tenu de la terminologie utilisée par M. Lewis. Si la politique avait été mieux définie, il nous aurait été plus facile de prendre position. Nous essayons de n'oublier aucun aspect des activités ou des négociations touchant le secteur aérien.

M. Comuzzi: M. Angus et moi-même venons de tout près d'ici. Le Manitoba nous est cher. Nous comprenons que sans que le Manitoba n'y soit pour rien, la situation des transports aériens dans la province est précaire, et nous le regrettons. J'insiste sur le fait que le Manitoba n'y est pour rien. Il se trouve que la moitié de la population manitobaine vit à Winnipeg et que les lignes d'apport seraient menacées si l'un des principaux transports aériens devait disparaître et ne plus desservir certaines localités de la province, qui, si j'ai bien compris ce qu'on nous a dit ce matin, ne sont accessibles que par air.

Voilà pourquoi le Manitoba attache autant d'importance aux négociations qui auront lieu avec les Etats-Unis. À votre avis, monsieur le ministre, comment faudrait-il s'y prendre pour qu'on tienne compte de vos très valables préoccupations dans ces négociations.

M. Driedger: Nous tenons à ce qu'on protège les emplois dans le secteur ainsi que nos transporteurs canadiens. Nous n'en démordons pas.

[*Text*]

I stress again that we do not have a definitive position to put forward. The concerns I have been trying to raise are the level playing–field and the safeguards that an open sky policy, of whatever nature, is to be arrived at with proper consultation, knowing full well the "down the road" impacts of it, and that any activity be phased in so that there is an adjustment period if we move in that direction.

Mr. Comuzzi: In the procedural aspects of that negotiating process itself, do you foresee the province having perhaps an observer at the negotiating process to ensure that the province's requirements are met or at least the province's requirements are brought to the attention of our negotiating team?

• 1510

Mr. Driedger: Mr. Chairman, I hope we have the opportunity to be consulted with before and during the negotiations, hopefully to be able to participate in it as well, knowing the complexity of the issue. Because of the great potential impact on this province, we certainly want to be a player in the negotiations.

The Vice–Chairman: That is very clear, Mr. Minister. Thank you.

Mr. Pagtakhan: I would like to pose a few additional questions and challenges, since you have been very accommodating, Mr. Minister.

You indicated in your brief and presentation that you would like to consult with Manitobans—industry, communities, and the public—as you prepare the brief for the federal Minister of Transport because it is necessary to address the many issues and concerns. Since the deadline to submit the brief is mid–December, what process have you started to ensure that you have adequately consulted with industry, the communities, and the public?

Mr. Driedger: Mr. Chairman, we have already started meeting with the air industry as well as arranging meetings with the chamber, the City of Winnipeg. Knowing that government normally does not move at a very fast pace—and I should know—we are escalating this as we realize the timetable is short. We are trying to make sure we have that kind of input from the people. Our meetings are pretty well set up and we feel we can comply with the requirement of having a submission ready by approximately the middle of the month, after which we are hoping to meet with the federal minister by the third week of December.

Mr. Pagtakhan: You can see the beauty of this process; it is an all–party committee. Would your process equally involve all the opposition parties in the Legislative Assembly of Manitoba? That is, would you submit your brief for prior debate in the Legislative Assembly of Manitoba before submission to the federal transport committee to truly reflect the consensus among Manitobans?

Mr. Driedger: Mr. Chairman, I do not know whether we have the luxury of having public hearings, all–party committees, because of the complexity and time involved with doing that. At the present time it is not our intention to have public hearings, but specifically to consult with what we call the industry and the communities, and then bring the information together with my counterpart, the Minister of Industry, Trade and Tourism; and together with his staff and

[*Translation*]

Je répète que nous n'avons pas encore de position finale à vous présenter. Nous voulons seulement nous assurer qu'il y aura uniformisation des règles, que la politique d'ouverture des espaces aériens fera l'objet de consultations et qu'une période de transition sera prévue si nous nous engageons dans cette voie.

M. Comuzzi: Souhaiteriez–vous que la province ait un statut d'observateur dans les négociations pour s'assurer que l'équipe de négociation tient compte de ces préoccupations ou du moins les connaît?

M. Driedger: Vu la complexité du problème, j'espère que nous serons consultés avant et pendant les négociations et que nous pourrons y participer, car le résultat de ces négociations très complexes, aura une grande importance pour la province.

Le vice–président: C'est évident, monsieur le ministre.

M. Pagtakhan: Je voudrais vous poser encore quelques questions, monsieur le ministre.

Vous dites dans votre exposé que vous comptez mener une large consultation au Manitoba, consultation qui comprendra notamment l'industrie, les collectivités et le public avant de rédiger votre mémoire à l'intention du ministre fédéral du Transport. Étant donné que ce mémoire doit être remis au plus tard vers la mi–décembre, je voudrais savoir où en est cette consultation.

M. Driedger: La consultation avec le représentant de l'industrie aéronautique a déjà commencé, et des réunions sont prévues avec les autorités de la ville de Winnipeg. Comme nous sommes bien placés pour connaître les lenteurs administratives, nous essayons de mettre les bouchées doubles de façon à ce que les parties intéressées puissent avoir leur mot à dire. Les réunions sont donc déjà organisées, et notre rapport devrait être terminé vers la mi–décembre comme prévu; enfin nous devons en principe rencontrer le ministre fédéral du transport au cours de la troisième semaine de décembre.

M. Pagtakhan: Comme vous pouvez le constater, tous les partis sont représentés au sein du Comité. Je voudrais donc savoir si vous comptez consulter les partis d'opposition à l'assemblée législative du Manitoba. Je voudrais savoir en particulier si vous avez l'intention de remettre votre mémoire à l'assemblée législative du Manitoba, où il pourrait éventuellement faire l'objet d'un débat avant d'être remis au ministre fédéral. Ils refléterait ainsi le consensus de tous les Manitobains.

M. Driedger: Étant donné la complexité du problème, je doute que nous puissions organiser des audiences publiques et des comités réunissant tous les partis. Nous n'avons pas l'intention d'organiser des audiences publiques, mais plutôt de consulter l'industrie et les collectivités, après quoi des renseignements ainsi réunis seront soumis à mon collègue, le ministre de l'Industrie du Commerce et du Tourisme. Ensuite nous rédigerons conjointement un rapport, qui sera soumis à

[*Texte*]

my staff we would formulate a position which that would take forward to my Premier and my colleagues. If they found that acceptable, that is the position we would bring forward.

The Vice-Chairman: Mr. Pagtakhan, I have been lenient, but there are as well certain jurisdictional areas in the Constitution. We are here to consult with the various parties. So keeping that in mind, please continue.

Mr. Pagtakhan: Since I am not a constitutional person, then I have a little excuse.

You say you would discuss this with your colleagues. Now, your colleagues in the Legislative Assembly include both the members of your party and the opposition. I would like to be assured that when you said "colleagues", you meant, I would like to believe, all members of all political parties currently in the Legislative Assembly of Manitoba, to truly ensure public debate on this issue.

Mr. Driedger: Mr. Chairman, I do not think I said that is what I would do. I think I have outlined the direction we are going on this. As for the involvement of the opposition within our government, just last week I finished my estimate process, during which we had a relatively extensive debate on open skies. Also, open skies dominated a good deal of time during Question Period. It is not that this is going to be done behind people's backs. Whatever position we bring forward, I expect it will be public and will probably be open to a fair amount of debate in the future. I think that is proper.

• 1515

Mr. Pagtakhan: I was not suggesting that at all, Mr. Minister. I was only getting a reassurance.

You have developed a position paper. From our research in Parliament, we have been made to believe that the United States have four items on a wish list, and I alluded to one of them earlier in a question to you. The first of the remaining three would be that the marketplace must decide who will be served and who will survive. That of course could mean, from my perspective, that if the U.S. decides the northern areas of Canada are not to their market interest, they will decide not to service those areas. Knowing the dangers of a monopoly in laws of sustainable competition, how would you address that issue as you develop your position paper so that the position of Manitobans would be taken into account?

The second point, so I can summarize these challenges to the minister, is to establish a North American open market for all cargo operations. I would like you to address that issue and the issue of allowing a new and permissive regime covering express and small package services. If you have a position on these issues, I am sure the committee would appreciate hearing them at this time. If not, at the very least, give the committee the assurance that you will in fact address these issues as you formulate your brief to the federal minister.

Mr. Driedger: I appreciate the questions. These are some of the questions we are dealing with. If we had formulated definite opinions or a position, I would have been prepared to address that here. I know this is a small comfort, especially when your committee is making the effort to travel across the country to try to get responses from all the people. I compliment the committee on that.

[*Traduction*]

mes collègues ainsi qu'au premier ministre provincial. Enfin, si ce rapport est approuvé, il deviendra notre position officielle.

Le vice-président: Je vous ferai remarquer, monsieur Pagtakhan, qu'il y a une question de compétence constitutionnelle. En principe nous sommes ici pour consulter toutes les parties intéressées. Vous pouvez continuer.

M. Pagtakhan: Si je fais fausse route, c'est parce que je ne suis pas expert en matière constitutionnelle.

Vous avez dit tantôt que vous alliez en discuter avec vos collègues. Or l'assemblée législative comprend aussi bien les députés de votre parti que les membres de l'opposition. J'ose donc espérer que lorsque vous parlez de «collègues», vous pensez à tous les députés qui siègent actuellement à l'assemblée législative du Manitoba, quelle que soit leur appartenance politique.

M. Driedger: Il me semble, monsieur le président, avoir clairement dit ce que je comptais faire. Pour ce qui est du rôle de l'opposition, nous avons justement terminé la semaine dernière l'étude du budget des dépenses, au cours de laquelle il a été longuement question de la politique d'ouverture des espaces aériens. On y a également consacré pas mal de temps au cours de la période de questions. Rien ne sera donc fait à la sauvette. Notre position sera rendue publique et fera sans doute encore l'objet de nombreux débats.

M. Pagtakhan: Je voulais simplement avoir des apaisements à ce sujet, monsieur le ministre.

Vous avez rédigé un exposé de principes. D'après les recherchistes du Parlement, les Etats-Unis auraient remis une liste comportant quatre questions qu'ils souhaitent inclure dans l'accord, entre autres, que c'est le marché qui décidera quelles agglomérations seront desservies et quelles compagnies doivent survivre. Ce qui voudrait dire que si les Etats-Unis décidaient qu'il n'est pas rentable pour eux de desservir le nord du Canada, cette région serait tout simplement abandonnée. Je voudrais donc savoir comment vous comptez parer cette éventualité de façon à défendre les intérêts des habitants du Manitoba.

Deuxièmement les Américains tiennent à créer un marché unique en Amérique du Nord pour le fret aérien. Je voudrais savoir ce que vous pensez de cette perspective et notamment de l'introduction d'un nouveau régime pour les envois express et les petits colis. Si vous n'avez pas encore arrêté votre position à cet égard, pouvez-vous nous assurer que vous le ferez avant de rédiger votre rapport destiné au ministre fédéral des Transports.

M. Driedger: Je vous remercie de vos questions. Malheureusement nous n'avons pas encore pu arrêter notre position relativement à toutes ces questions, sans quoi nous vous en aurions certainement fait part. C'est peut-être regrettable, d'autant que le Comité fait un gros effort en se déplaçant à travers tout le pays, ce dont je tiens d'ailleurs à vous féliciter.

[*Text*]

Once again, I am not necessarily apologizing, but I am indicating that we will make all efforts in terms of trying to meet the deadline the federal minister has set. As indicated, I want to repeat that we will be making a copy of our position available to the committee. Hopefully, it is not too late by that time.

The Vice–Chairman: I do not think so, Mr. Minister. Our deadline for reporting is January 15, and you know the time periods that are involved between now and then.

Thank you very much for your appearance here. We appreciate you giving us your remarks. Thank you for your welcome to the province of Manitoba.

Committee members, thank you very much for your co–operation. On behalf of all the members of the committee, to the interpreters, the people on the console, to Lise, Carmen and Tranquillo, thank you very much for everything you have done.

The committee stands adjourned until 9 a.m. on Tuesday, December 4, in Moncton, New Brunswick.

[*Translation*]

Nous essaierons donc certainement de respecter la date limite fixée par le ministre fédéral des Transports et nous ne manquerons pas de vous faire parvenir un exemplaire de notre rapport, qui, je l'espère, arrivera encore à temps.

Le vice–président: Sans doute monsieur le ministre, car nous devons soumettre notre rapport, à nous, au plus tard le 15 janvier, ce qui laisse encore un peu de temps.

Je vous remercie de votre comparution et de votre accueil ici au Manitoba.

Je tiens également à remercier tous les membres du Comité de leur coopération. Au nom du Comité je voudrais remercier les interprètes, le personnel de la console et notamment Lise, Carmen et Tranquillo.

La prochaine réunion aura lieu le mardi 4 décembre à 9 heures à Moncton au Nouveau–Brunswick.

Afternoon sitting:

From the Local Government District of Churchill:

Don Figurski, Executive Director of the Churchill Development Board.

From the Province of Manitoba:

The Honourable Albert Driedger, Minister of Highways and Transportation.

Séance de l'après-midi:

Du Gouvernement local du district de Churchill:

Don Figurski, directeur exécutif de l'Office de développement de Churchill.

De la province du Manitoba:

L'hon. Albert Driedger, ministre de la Voirie et des Transports.

MAIL ➤ POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

Morning sitting:

From the Winnipeg Chamber of Commerce:

M.L. Brownstone, President;

J.A. Hopkins, Chairman of the Transportation Council;

George W. Elliott, Member.

From Calm Air:

Joseph D. Barnsley, Barrister and Solicitor (Monk, Goodwin).

Individual:

Daryl Reid, Member of the Legislative Assembly of Manitoba.

From the Canadian Brotherhood of Railway, Transport and General Workers:

A. Cerilli, Regional Vice-President.

From the Manitoba Federation of Labour:

Susan Hart-Kulbaba, President.

From Air Manitoba:

Ken Bittle, President.

(*Continued on previous page*)

TÉMOINS

Séance du matin:

De la Chambre de commerce de Winnipeg:

M.L. Brownstone, président;

J.A. Hopkins, président du Conseil du transport;

George W. Elliott, membre.

De Calm Air:

Joseph D. Barnsley, avocat (Monk, Goodwin).

À titre particulier:

Daryl Reid, député à l'Assemblée législative du Manitoba.

De la Fraternité canadienne des cheminots, employés des transports et autres ouvriers:

A. Cerilli, vice-président régional.

De la Fédération des travailleurs du Manitoba:

Susan Hart-Kulbaba, présidente.

De Air Manitoba:

Ken Bittle, président.

(*Suite à la page précédente*)

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

01041003 4

OCT 2 3 1991